Principios de Economía

Alfred Marshall

Alfred Marshall

Principios de Economía

Alfred Marshall

fundación
ICO

Título original: *Principles of Economy*

Edición española: *Principios de Economía. Un tratado de Introducción*
Traducción de Emilio de Figueroa
M. Aguilar Editor, Madrid, 1948

Notas de la presente edición: Miguel Ángel Galindo

fundación



Vallehermoso, 34 - 28015 Madrid
Teléf.: 91 593 20 98
http://www.sintesis.com

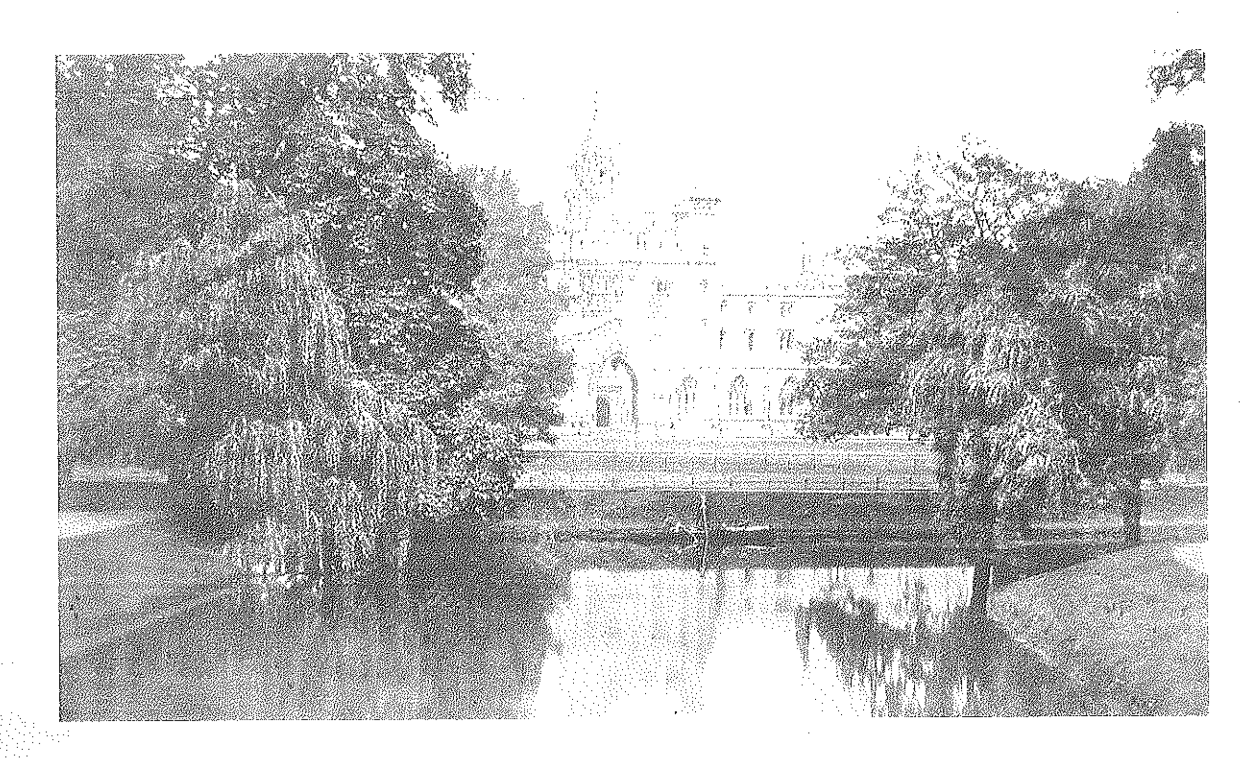
Depósito Legal: M. 46.831-2005
ISBN: 84-9756-351-4
ISBN de obra completa: 84-9756-352-2

Impreso en España - Printed in Spain

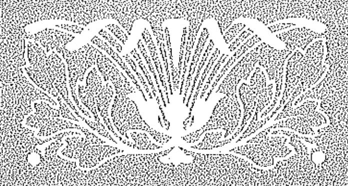
Principios de Economía

Alfred Marshall

* *

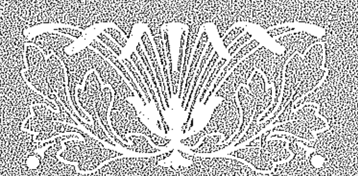


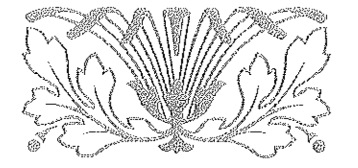
New Court, St. John's College, *c.* 1869.



Libro VI

La distribución de la renta nacional





§ 1. El principio fundamental de este libro estriba en el hecho de que los seres humanos libres no son educados para su trabajo siguiendo los mismos principios que si se tratase de una máquina, un caballo o un esclavo. Si lo fueran, habría poca diferencia entre la distribución y el cambio[a], pues cada agente de producción efectuaría un adecuado rendimiento para cubrir sus propios gastos de producción con inclusión del desgaste, etc.; en todo caso, después de tener en cuenta las fallas eventuales en el ajuste de la oferta y la demanda. Pero, en realidad, nuestro poder siempre creciente sobre la Naturaleza hace que ésta produzca una cantidad que excede cada día más de nuestras necesidades, y este excedente no es absorbido por un aumento ilimitado de la producción. Quedan, pues, por resolver las siguientes cuestiones: ¿Cuáles son las causas generales que rigen la distribución de este excedente entre la población? ¿Qué papel desempeñan en la distribución las cosas necesarias convencionales, es decir, el nivel de *confort*? ¿Qué papel desempeñan en ella la influencia que los métodos de consumo y de vida ejercen en general sobre la eficiencia, las necesidades y las actividades, es decir, sobre el tenor de vida? ¿Qué papel desempeña en ella la acción multiforme del principio de sustitución y la lucha por la supervivencia entre los trabajadores manuales e intelectuales de las diferentes clases y categorías? ¿Cuál es el poder que el uso del capital da a aquellos en cuyas manos se encuentra? ¿Qué participación de la corriente general de dinero corresponde a la remuneración de los que trabajan (incluyendo aquí a los emprendedores de negocios) y sufren la *espera*, en contraposición a los que trabajan y consumen inme-

El objeto del libro VI como un todo.

[a] Blaug (*Teoría...*, *op. cit.*) afirma que el primer capítulo de este libro omite esta dificultad y los demás aspectos relacionados con la oferta de factores. Entre otras cuestiones, en las secciones 2 a 6, tras la historia resumida de los salarios y una visión general de la teoría sencilla de la distribución, se enuncia de una forma resumida la teoría de la productividad marginal como una teoría de la demanda de agentes productivos.

diatamente el fruto de sus esfuerzos? En este libro se tratará de responder a estas preguntas y a otras cuestiones semejantes.

Empezaremos con un examen preliminar del asunto, observando cómo los autores franceses e ingleses de hace un siglo representaban el valor como regulado casi totalmente por el coste de producción, no concediendo a la demanda más que un lugar secundario. Observaremos, pues, cuánto se aproximarían esos resultados a la verdad en un estado estacionario, y qué correcciones se necesitarían introducir a fin de ponerlos en armonía con las condiciones reales de la vida y del trabajo; así, el resultado del capítulo primero estará dedicado principalmente a la demanda de mano de obra.

El objeto del capítulo primero.

En el capítulo siguiente consideraremos primero la oferta de mano de obra según las condiciones modernas, y daremos luego una idea general de las causas que fijan las grandes líneas de la distribución de la renta nacional entre el trabajo y los propietarios del capital y de la tierra. En este rápido examen daremos de lado a muchos detalles; algunos de éstos serán tratados en el resto del libro, mientras que otros habrán de serlo en una obra posterior.

Objeto del capítulo 2.

§ 2. La exposición más sencilla de las causas que determinan la distribución de la renta nacional es la dada por los economistas franceses que precedieron a Adam Smith; dicha exposición está basada, sin embargo, en las peculiares circunstancias de Francia en la segunda mitad del pasado siglo. Los impuestos y otras exacciones que agobiaban al labriego francés, no tenían entonces más límite que la capacidad de pago de éste, y las clases trabajadoras estaban poco menos que hambrientas. Por eso, los economistas o fisiócratas, como se los llamaba, supusieron, para mayor sencillez, que había una ley natural de la población con arreglo a la cual los salarios de los trabajadores eran mantenidos en el límite mínimo[1]. No supusieron, naturalmente, que esto fuese cierto para la totalidad de la población obrera, pero las excepciones eran tan escasas que pensaron que la impresión general dada por su supuesto era cierta; algo parecido a la conveniencia de empezar a describir la forma de la tierra diciendo que es un esferoide achatado por los polos, aunque unas pocas montañas proyecten hasta una milésima parte de su radio más allá del nivel general.

Los fisiócratas suponían, de conformidad con los hechos que tenían a su alcance, que los salarios habían alcanzado el nivel más bajo posible...

[1] Así, Turgot, quien para este fin puede incluirse entre los fisiócratas, dice *(Sur la Formation et Distribution des Richesses, VI)*: "En toda clase de ocupación debe suceder, y en efecto sucede, que los salarios del artesano están limitados a aquello que es necesario para procurarle sus subsistencias... No gana más que lo necesario para vivir" *(Il ne gagne que sa vie)*. Sin embargo, cuando Hume[b] escribió, haciendo observar que esta manifestación llevaba a la conclusión de que un impuesto sobre los salarios tendría que hacer subir los mismos, y que, por tanto, era opuesto al hecho observado de que los salarios son a menudo bajos cuando los impuestos son elevados, y viceversa, Turgot, replicó (marzo de 1767) diciendo que *su ley de hierro* no surtía todos sus efectos en períodos cortos, sino en los largos. Véase *Turgot*, de SAY, edic. inglesa, pág. 53, etc.

[b] David Hume (1711-1776). Filósofo escocés, amigo personal de Adam Smith. Se preocupó por investigar las causas que motivan la actividad económica. Criticó el mercantilismo y fue uno de los autores que, hasta ese momento, mejor analizó la teoría cuantitativa del dinero y su neutralidad. Una de sus más famosas contribuciones es la que se refiere al comercio internacional, considerando que existen ganancias mutuas entre los países que comercian y que el volumen total del comercio internacional está directamente relacionado con la riqueza de todas las naciones. Asimismo, afirmaba que existía una tendencia natural al equilibrio del comercio entre los países.

Asimismo, sabían que el tipo de interés en Europa había disminuido durante los cinco últimos siglos, a consecuencia del hecho de que *la economía en general había prevalecido sobre el lujo;* pero les impresionó mucho la sensibilidad del capital y la rapidez con que éste evadía las opresiones del recaudador de impuestos escapando a sus garras, y, por consiguiente, sacaron la conclusión de que no había que ejercer gran violencia para suponer que, si sus beneficios eran reducidos a un nivel inferior del que entonces prevalecía, el capital se consumiría o emigraría rápidamente. Y en consecuencia, admitieron también, para mayor sencillez, que había algo así como un tipo natural o necesario de beneficio, que correspondía en cierto modo al tipo natural de salarios; que si el tipo corriente excedía de este nivel necesario, el capital crecería rápidamente hasta obligar al tipo de beneficio a bajar hasta dicho nivel, y que, si el tipo corriente fuese menor que aquel nivel el capital disminuiría rápidamente hasta obligar al tipo de beneficio a subir de nuevo. Ellos pensaban que, estando los salarios y beneficios fijados de ese modo por leyes naturales, el valor natural de todas las cosas estaba regido simplemente como la suma de salarios y beneficios requeridos para remunerar a los productores[2].

...y que casi lo mismo ocurría con el interés del capital.

Adam Smith desarrolló esta conclusión en una forma más extensa que los fisiócratas, aunque fue Ricardo a quien cupo el honor de aclarar que el trabajo y el capital necesarios a la producción deben calcularse en el margen de cultivo, a fin de evitar el elemento renta. Pero Adam Smith observó también que el trabajo y el capital no estaban al borde de la miseria en Inglaterra, como ocurría en Francia. En Inglaterra, los salarios de una gran parte de la clase trabajadora eran suficientes para permitir adquirir muchas más cosas que las necesarias para la mera existencia, y el capital tenía allí un amplio campo de aplicación demasiado rico y seguro para desaparecer o emigrar. De modo que, cuando Adam Smith, midiendo cuidadosamente sus palabras, utiliza los términos *el tipo natural de salarios y el tipo natural de beneficios*[c] no les da aquel significado estricto ni

Estos rígidos supuestos fueron parcialmente suavizados por Adam Smith...

[2] De estas premisas los fisiócratas dedujeron lógicamente la conclusión de que el único producto neto del país disponible a los fines de la tributación es la renta de la tierra; que cuando se establecen impuestos sobre el capital y el trabajo, la hacen disminuir hasta que su precio neto suba a su nivel natural. Los propietarios –dicen– tienen que pagar un precio bruto que excede de este precio neto en el valor de los impuestos, más los gastos de recaudación de los mismos, y un equivalente de todos los impedimentos que el recaudador de impuestos opone al libre desarrollo de la industria; y, por tanto, los propietarios perderían menos

[c] Concretamente en *La Riqueza de las naciones* en el capítulo VII del libro I, señala que existe en cada sociedad una tasa media u ordinaria de salarios y de beneficio para cada empleo diferente que está naturalmente regulada por las circunstancias generales de la sociedad, por su condición estacionaria, decadente o de avance, por su riqueza y su pobreza y, por la naturaleza peculiar de cada empleo. Dicha tasa puede denominarse tasa natural de salarios, de beneficio o de renta. Más adelante, en el capítulo VIII, se desarrollan estos aspectos.

aquella fijeza que tenían en boca de los fisiócratas, y hasta llega a explicar, en cierto modo, cómo dichos tipos están determinados por las condiciones siempre fluctuantes de la oferta y la demanda. E incluso insiste en que la retribución liberal del trabajo "aumenta la laboriosidad de la población corriente", en que "una alimentación abundante aumenta la fuerza corporal del trabajador, y en que la esperanza de mejorar de condición y de acabar sus días con comodidad y abundancia le anima a trabajar con el mayor esfuerzo posible. Por consiguiente, donde los salarios son altos, siempre encontraremos al trabajador más activo, diligente y expedito; en Inglaterra, por ejemplo, lo es más que en Escocia, y en los alrededores de las grandes ciudades lo es más que en los lugares remotos del campo"[3]. Y, no obstante, a veces vuelve al antiguo modo de expresarse, y por eso consigue que los lectores poco atentos lleguen a suponer que él piensa que el nivel medio de los salarios está fijado por una ley de hierro en el nivel meramente necesario para la vida.

...y por Mathus.

Malthus, asimismo, en su admirable examen del curso de los salarios en Inglaterra desde el siglo XIII al XVIII, muestra cómo su nivel medio oscila de siglo en siglo, bajando a veces hasta 1/8 de *bushel* de trigo al día, y subiendo a veces hasta 1/4 y 1/2 de *bushel*, en el siglo XV. Pero, aunque observa que "un modo inferior de vida puede ser causa, lo mismo que consecuencia, de pobreza", atribuye este efecto casi exclusivamente al aumento consiguiente de la población; no concede la misma importancia que los economistas de nuestra actual generación a la influencia que los hábitos de vida ejercen sobre la eficiencia, y, por tanto, sobre el poder de ganancia del trabajador[4].

En Ricardo parece tener validez la denominada "ley de bronce del salario"; pero, en realidad, él considera los salarios principalmente regulados por un nivel de vida variable.

El lenguaje de Ricardo es todavía más descuidado que el de Adam Smith y Malthus. Es cierto, realmente, que él distingue o afirma claramente[5]. "No debe entenderse que el precio natural del trabajo calculado en alimentos y artículos de primera necesidad sea absolutamente fijo y constante... Depende, esencialmente, de los hábitos y costumbres, del pueblo." Pero, habiendo dicho esto una vez, no se toma la molestia de repetirlo constantemente, y la mayoría de sus lectores se olvidan de que lo ha dicho. En el curso de su razonamiento adopta con frecuencia una forma de expresión semejante a la de Turgot y los fisiócratas[6], y parece implicar que la tendencia de la población a aumentar rápidamente, tan pronto como los salarios llegan a ser mayores que los gastos indispensables para la existencia es origen de que los salarios sean fijados por *una ley natural* en el nivel de dichos gastos necesarios. Esta ley ha sido denominada, especialmente en Alemania, la ley

a la larga si, siendo los dueños del único excedente verdadero que existe, quisieran encargarse de pagar directamente los impuestos requeridos por el rey, especialmente si éste consintiera, en el *laissez faire, laissez passer*, es decir, en dejar hacer a cada uno lo que quisiera y tomar la mano de obra de donde deseara y enviar sus bienes al mercado que prefiriese.

[3] *Wealth of Nations*, libro I, cap. VIII.

[4] *Political Economy*, IV, 2. Existe alguna duda acerca de la extensión del aumento de los salarios reales en el siglo XV. Es solamente en las dos últimas generaciones cuando los salarios reales del trabajador ordinario han sido mayores que el valor de dos cuartos de *bushels* de trigo.

[5] *Principles*, V.

[6] Compárese más arriba, libro IV, cap. 3, § 8.

de hierro[d] *o de bronce* de Ricardo; muchos socialistas alemanes creen que esta ley está operando, incluso ahora, en el mundo occidental, y que continuará actuando mientras el sistema de organización de la producción siga siendo el *capitalista o individualista*, y pretenden apoyarse, para su teoría, en la autoridad de Ricardo[7].

Sin embargo, en realidad, no sólo Ricardo estaba enterado de que el límite natural o necesario de los salarios no está fijado por una ley de hierro, sino que se determina por las condiciones locales y las costumbres de cada lugar y época; él era, además, muy sensible a la importancia que tiene un elevado *tenor de vida*, y pedía a los amigos de la Humanidad que trataran de ejercer sobre la clase trabajadora la resolución necesaria para no permitir que sus salarios bajasen hasta el nivel meramente necesario para la existencia[8].

La persistencia con que muchos autores continúan atribuyendo a Ricardo la paternidad de la ley *de hierro* sólo puede explicarse por la especial tendencia de éste a *imaginar casos extremos* y por su costumbre de no repetir las limitaciones admitidas en su razonamiento, que ya había, establecido una vez de que eran omitidas en aras de la sencillez las condiciones y limitaciones que era necesanio hacer para que sus resultados fuesen aplicables a la vida real[9].

[7] Algunos economistas alemanes que no son socialistas, y que creen que no existe semejante ley, sostienen, sin embargo, que las doctrinas de Ricardo y de sus discípulos subsisten o caen por su base, según que esta ley sea la no cierta; mientras otros (por ejemplo, ROSCHER: *Gesch. der Nat. Oek, in Deutschland*, pág. 1022) protestan contra la mala interpretación que los socialistas dan a la doctrina de Ricardo.

[8] Será conveniente citar sus propias palabras: "Los amigos de la Humanidad no pueden menos de desear en todos los países que las clases trabajadoras tengan el gusto por el *confort* y por las distracciones, y que sean estimuladas por todos los medios legales a procurárselas. No puede haber mayor seguridad contra un aumento demasiado grande de la población. En los países en que las clases trabajadoras tienen las menores necesidades y se contentan con la alimentación más barata, los habitantes están expuestos a las más grandes vicisitudes y a la mayor miseria. No tienen lugar en que refugiarse contra la calamidad, ni pueden buscar la seguridad en un estado inferior; están ya a un nivel tan bajo que no pueden descender más. Si llega a faltarles su principal artículo para la existencia, existen pocos sustitutivos de que puedan valerse, y la escasez de ellos va acompañada de casi todos los males de la familia". (*Principles*, cap. V.) Es digno de anotarse que McCulloch, que ha sido acusado, no del todo injustamente, de haber adoptado los principios más extremos de Ricardo y de haberlos aplicado muy rígidamente, elige, empero, para encabezamiento del capítulo IV de su tratado *On Wages* (Sobre los salarios) el título siguiente: "Inconvenientes de los salarios bajos y de que los trabajadores se alimenten corrrientemente con los alimentos más baratos. Ventajas de los salarios altos".

[9] Esta costumbre de Ricardo se estudia en en Apéndice I. (Véase también libro V, cap. 14, § 5.) Los economistas ingleses clásicos hablaban con frecuencia del salario mínimo como dependiente del precio del cereal. Pero el término *cereal* era utilizado por ellos para designar sus productos agrícolas en general, del mismo modo que PETTY (*Taxes and Contributions*,

[d] Afirma que los salarios siempre tenderán a igualar el nivel de subsistencia. Se incluían elementos de Malthus, que afirmaba que los capitalistas pagan a los trabajadores lo justo para que éstos puedan subsistir y tener hijos que garanticen la mano de obra futura. Se considera que fue Lassalle (1825-1864) quien acuñó este término. Paul Leroy-Beaulieu criticó esta ley considerando que no tiene aplicación y que sólo existía en la imaginación de los que la formularon.

Mill no adelantó mucho en la teoría del salario, a pesar del cuidado que puso en subrayar la importancia del elemento humano en la economía. Sin embargo, siguió a Malthus en lo que respecta a la tendencia a hacer especial hincapié en aquellas lecciones de la Historia que muestran que, si una baja de los salarios es causa de que las clases trabajadoras disminuyan su nivel de *confort*, "el daño causado será permanente y su condición empeorada se convertirá en un nuevo mínimo que tenderá a perpetuarse como el mínimo más amplio lo inció antes"[10].

Mill también insistió en la progresiva degradación causada por una indebida reducción de salarios.

Pero fue sólo en la última generación cuando se inició un estudio detenido de los efectos que ejercen los salarios elevados sobre el incremento de la eficiencia, no sólo de los que los perciben, sino también de sus hijos y de sus nietos. En este asunto iniciaron la marcha Walker[e] y otros economistas norteamericanos, y la aplicación del método comparativo de estudio a los problemas industriales de diferentes países del viejo y nuevo mundo está llamando cada día más la atención sobre el hecho de que la mano de obra bien pagada es generalmente eficiente y, por tanto, que no resulta cara, hecho que, aunque es más prometedor que cualquier otro para el futuro de la raza humana, ejerce una influencia muy complicada sobre la teoría de la distribución.

Pero fue sólo en la última generación cuando se inició un estudio detenido de la influencia de los salarios sobre la eficiencia.

Se tiene hoy la seguridad de que el problema de la distribución es mucho más difícil de lo que pensaron los primeros economistas y que no puede ser cierta una solución del mismo que pretenda ser sencilla. La mayoría de los viejos intentos para dar una solución clara eran, en realidad, respuestas a cuestiones imaginarias que pudieran haberse suscitado en otros mundos diferentes del nuestro, en los que las condiciones de vida fuesen muy sencillas. El trabajo efectuado al responder a estas preguntas no fue, sin embargo, malgastado completamente, pues todo problema difícil puede ser resuelto más fácilmente dividiéndolo en varias partes, y cada una de aquellas sencillas preguntas contenía una parte del problema grande y difícil que tenemos que resolver. Nos beneficiaremos de esta experiencia y procederemos por etapas sucesivas en el resto de este capítulo para la mejor comprensión de las causas generales que rigen la demanda de trabajo y de capital en la vida real[11].

El problema es difícil; son necesarios ejemplos sencillos.

§ 3. Empecemos estudiando la influencia de la demanda sobre las ganancias del trabajo en un mundo imaginario en el que cada cual sea propietario del capital que le ayuda en su trabajo, de modo que no se presente el problema de las relaciones entre el capital y el trabajo. Vamos, pues, a suponer que sólo se utiliza una escasa cantidad de capital, que cada uno posee un capital propio que emplea y que los recursos de la Naturaleza son tan abundantes que constituyen bienes libres no pertenecientes a nadie. Supondremos también que todos tienen no sólo igual capacidad de trabajo, sino la misma voluntad, y que el trabajo no es especializado, es decir, que si dos personas cambiaran entre sí de ocupación, cada una de ellas desarrollaría una labor equivalente, cualitativa y cuantitativamente a la otra. Por último, supondremos que todos producen cosas dispuestas para la venta sin ayuda ajena, y que ellos mismos las ponen a disposición de sus consumidores, de modo que la demanda de todas las cosas es directa.

Primero, se supone que todos son industrialmente iguales e intercambiables, población estacionaria...

En este caso, el problema del valor es muy sencillo. Las cosas se cambian unas por otras en proporción al trabajo gastado en producirlas. Si la oferta de alguna cosa es pequeña, puede ser que la misma se venda durante algún tiempo a un precio algo superior al normal; puede cambiarse por cosas cuya producción haya requerido más trabajo que aquélla; pero, si es así, la gente dejará inmediatamente el trabajo a que se dedique y se pondrá a producirla, y en poco tiempo su valor bajará hasta alcanzar el nivel normal. Puede haber ligeras perturbaciones temporales; pero, por regla general, las ganancias de los productores serán iguales entre sí. En otras palabras: cada uno de ellos tendrá igual participación en la suma total de cosas y servicios producidos o, como pudiera decirse, en la *renta o dividendo nacional,* lo que constituirá la demanda de trabajo[12].

...la demanda es entonces el principal regulador de la distribución...

Si una nueva invención viene a duplicar la eficiencia del trabajo en cualquier industria, de modo que una persona pueda hacer dos veces más cosas de una clase determinada en un año, sin necesidad de elementos adicionales, esas cosas disminuirán su valor en una mitad del anterior valor de cambio. La demanda efectiva de trabajo de cada uno quedará algo aumentada, y la parte que cada cual podrá sacar de las ganancias corrientes será un poco mayor que antes. Cada uno podrá, si lo desea, tomar dos veces más cosas de esta especie particular, junto con

cap. XIV) habla de la producción de cereal, que supondremos contiene todas las cosas necesarias para la vida, como admitimos que el pan las contiene en el padrenuestro. Naturalmente, Ricardo no tenía una idea tan optimista del porvenir de las clases trabajadoras como nosotros. Hoy día hasta el labrador puede alimentar a su familia suficientemente y ahorrar algo; en cambio, en aquella época hasta el artesano necesitaba emplear todo, su jornal para dar alimentación buena y abundante a su familia. Sir W. Ashley[f] insiste acerca de la estrechez de miras de Ricardo en comparación con las de nuestra época; describe de modo interesante la historia del citado pasaje en la última nota, y demuestra que incluso Lassalle[g] no atribuía absoluta rigidez a su ley de bronce. Véase el Apéndice I, § 2.

[10] Libro II, cap. 11, § 2. Acaba de quejarse de que Ricardo supusiera que el nivel de *confort* fuese invariable, olvidando, al parecer, pasajes como los citados en la nota 7 de la página anterior. Sin embargo, estaba enterado de que el tipo mínimo de salario, de Ricardo, dependía del nivel de *confort* que prevaleciese y que no tenía relación alguna con las cosas meramente necesarias para la vida.

[e] Francis Amasa Walker (1840-1897). Economista y militar americano. Fue profesor de economía en Yale y jefe de la oficina estadística del Tesoro Norteamericano. Fue de los primeros en emplear las estadísticas para exponer los argumentos económicos. Destruyó la teoría clásica del "fondo de salarios" y desarrolló importantes aportaciones referentes a la teoría del empresario y del beneficio empresarial.

[f] William J. Ashley (1860-1927). Economista inglés cercano a las posiciones defendidas por los historicistas alemanes. Atacó el carácter abstracto de la teoría clásica y neoclásica. Era contrario a la doctrina del *laissez-faire* y proponía un corporativismo entre el Estado, la industria y el trabajo.

[g] Ferdinand Lassalle (1825-1864). Seguidor de las ideas de Hegel y amigo de Marx. Defendió la implantación de las cooperativas de trabajadores, para que así pudiesen acceder a los beneficios que les eran negados, desde su punto de vista. En 1863 creó el primer partido obrero alemán. Fue quien acuñó el término "ley de hierro de los salarios" para describir la teoría ricardiana.

[11] Compárese libro V, cap. 5, especialmente los §§ 2-3.

[12] Véase más adelante, § 10.

su ración interior de otras cosas, o bien podrá tomar algo más de cada cosa. Si hubiese un aumento en la eficiencia de la producción en varias industrias, la corriente común de ingresos o dividendo sería considerablemente mayor; los artículos producidos por dichas industrias constituirían una demanda mucho mayor que los producidos por otras y aumentarían el poder adquisitivo de los ingresos de cada uno.

§ 4. El estado de cosas no cambiará mucho si suponemos que se requiere alguna aptitud especializada en cada industria, siempre que las demás cosas permanezcan invariables, es decir, con tal que supongamos que los trabajadores son todos de la misma capacidad y laboriosidad.

...como también en el próximo caso, en el cual la población es estacionaria y todos son industrialmente iguales aunque cada uno tiene su propia industria...

El tipo normal de ganancias será todavía el mismo en todas las industrias, puesto que si un día de trabajo en alguna industria produce objetos que se vendan por un valor mayor al del producto de un día de trabajo en otras, y esta desigualdad da señales de durar mucho tiempo, las gentes educarán a sus hijos con preferencia para dedicarlos a esa industria especialmente favorecida. Es cierto que puede haber algunas ligeras irregularidades. El paso de una a otra industria requiere tiempo, y es posible que algunas industrias tengan durante algunos años una participación más elevada que la normal en la corriente de ingresos totales, mientras que otras obtengan una participación menor. Pero, a pesar de estas perturbaciones, el valor corriente de todas las cosas fluctuará alrededor de su valor normal, el cual, en este caso, como en el anterior, dependerá simplemente de la cantidad de trabajo empleada en cada cosa, pues el valor normal de todas las clases de trabajo será todavía igual. La potencia productora de la comunidad habrá sido incrementada por la división del trabajo; el dividendo nacional corriente o la corriente de ingresos será mayor, y como todos participarán en ella en la misma medida, cada uno podrá comprar con los frutos de su propio trabajo cosas que le serán más útiles que las que él mismo pudiera haber producido para sí.

En esta etapa, como en las consideradas anteriormente, sigue siendo cierto que el valor de cada cosa corresponde exactamente a la cantidad de trabajo gastada en ella, y que las ganancias o ingresos de cada uno están simplemente regulados por la liberalidad de la Naturaleza y por el progreso de los métodos de producción.

§ 5. Dejemos ahora a un lado la influencia que la liberalidad del gasto de educar y adiestrar a los trabajadores ejerce sobre su eficiencia, asunto que será estudiado con otros aspectos de la distribución, por el lado de la oferta, en el capítulo siguiente, y consideraremos la influencia que los cambios en el número de habitantes ejerce sobre las rentas que producirá la Naturaleza. Supongamos, pues, que el crecimiento de la población se ajusta a un determinado tipo, que es fijo, o, por lo menos, que no está afectado por el tipo de salarios, aunque puede ser influido por los cambios en las costumbres, en la moral y en los conocimientos médicos. Y continuaremos suponiendo que toda la mano de obra es de la misma clase y que el dividendo nacional está igualmente repartido entre las familias, salvando algunas irregularidades pequeñas y pasajeras. En este caso, cada mejora en los procedimientos de la producción o en los transportes, cada nuevo descubrimiento, cada nueva victoria sobre la Naturaleza, aumentará igualmente el *confort* y el lujo de que puede disponer cada familia.

...y de nuevo si la población aumenta, pero no bajo la influencia de causas económicas, todos los trabajadores aún pertenecen a una categoría...

Pero este caso difiere del anterior, porque en él el aumento de la población, si persiste durante bastante tiempo, deberá a la larga superar a las mejoras en los métodos productivos y dar lugar a que la ley del rendimiento decreciente haga sentir su influjo en la agricultura; es decir, que los que trabajan la tierra obtendrán menos trigo, y menos productos en general a cambio del capital y del trabajo empleados. Una hora de trabajo representará menor cantidad de trigo que antes en todas las industrias agrícolas y, por tanto, en todas las demás industrias, puesto que se supone que toda la mano de obra es de la misma clase y que las ganancias son, por consiguiente, iguales, por regla general, en todas las industrias.

...aun cuando la tendencia al rendimiento decreciente ejerce su influjo.

Además, debemos observar que el valor del excedente o renta de la tierra tenderá a subir. En efecto, el valor de cualquier clase de producto debe ser igual al de la mano de obra, ayudada, según hemos supuesto, por una cantidad uniforme de capital que se requiere para producirlo, en terreno bueno o malo, en condiciones meramente remuneradoras o marginales. Se necesitará más trabajo y más capital que antes para producir una arroba de trigo, etcétera, en el margen de producción, y, por tanto, el trigo, etcétera, que proporciona a la Naturaleza, a cambio del trabajo aplicado en circunstancias ventajosas, tendrá un valor relativamente más elevado al trabajo y capital empleado antes, o, en otros términos, producirá un mayor excedente del trabajo y capital utilizados para producirlo.

§ 6. Abandonemos ahora el supuesto de que el trabajo sea tan móvil que asegure igual remuneración para iguales esfuerzos, en toda la sociedad, y aproximémonos algo más a las condiciones reales de la vida, suponiendo que la mano de obra no está constituida por una sola clase, sino por varias. Supongamos que los padres educan siempre a sus hijos en el mismo oficio a que ellos se dedican, que tienen libertad de elección dentro de éste, pero no fuera del mismo. Por último, supongamos que el incremento de mano de obra en cada uno de los oficios está regido por causas de un carácter no económico, y que como en el caso anterior puede ser fijo o puede estar influido por cambios en las costumbres, en la moral, etc. En este caso, también el dividendo nacional total será regulado por la abundancia del rendimiento que la Naturaleza dé al trabajo del hombre en el estado actual de los métodos productivos, pero la distribución de aquel dividendo entre los diferentes oficios será desigual. Estará regulada por la demanda por parte de los mismos habitantes. La participación de éstos en cualquier rama industrial será tanto mayor cuanto más extensas y urgentes sean las necesidades que se puedan satisfacer por parte de aquellos que a su vez participan en gran modo en la distribución de la renta nacional.

Si hay muchas categorías, pero el número existente en cada una de ellas no está regulado por causas económicas, la demanda será aún el principal regulador del valor.

Supongamos, por ejemplo, que los artistas formen un grado o casta industrial entre ellos, siendo su número fijo o regulado, al menos, por causas independientes de sus ingresos; éstos estarán regidos por los recursos y deseos de aquellas clases de la población que estén deseosas de las satisfacciones que puede proporcionar el arte.

§ 7. Podemos ahora dejar este mundo imaginario, en el cual cada uno posee el capital que necesita para su trabajo, y volver a nuestro mundo real, donde las relaciones entre el capital y el trabajo desempeñan un gran papel en el problema de la distribución. Pero limitaremos nues-

Volver a las condiciones reales de la vida, que son, sin embargo, consideradas sólo por el lado de la demanda.

tra atención a la distribución del dividendo nacional entre los diversos agentes de la producción, según la cantidad de cada agente y los servicios que preste, y dejaremos la influencia refleja que la remuneración que cada agente ejerce sobre la oferta del mismo, que consideraremos en el capítulo siguiente.

Hemos visto cómo el hombre de negocios despierto está buscando siempre la aplicación más provechosa a sus recursos, y tratando de utilizar cada uno de los diversos agentes de producción hasta el margen o límite en que saldría ganando con transferir una pequeña parte de sus gastos a algún otro agente, y cómo él viene a ser de este modo, por lo que a su influencia se refiere, el medio por el cual el principio de sustitución ajusta el empleo de cada agente de tal modo que, en su aplicación marginal, su coste sea proporcional al producto neto adicional que resulta de su uso. Tenemos que aplicar este razonamiento general al caso de la contratación de la mano de obra[13 h].

Margen en el cual la nueva aplicación de un agente de producción deja de ser provechosa...

Una cuestión que está constantemente en la mente del hombre de negocios cuidadoso es la de ver si tiene el debido número de operarios para su trabajo. En algunos casos, esta cuestión se la resuelve la instalación: debe haber un maquinista y sólo uno en cada locomotora; pero algunos trenes expresos sólo tienen un guarda, y cuando el tráfico es grande, es posible que se pierdan algunos minutos que se ahorrarían teniendo un segundo guarda; por tanto, un director avisado siempre estará contrapesando la economía de tiempo y de molestias para los pasajeros que resultará del empleo de un segundo guarda y considerando si aquélla corresponde al gasto que éste supone. Esta cuestión es semejante a la de si valdría la pena agregar un tren adicional al cuadro de los existentes con el consiguiente aumento en los gastos de explotación y mano de obra.

...ilustrado, por el caso de la mano de obra.

Asimismo, se oye decir a veces que un agricultor no aplica bastante mano de obra a su terreno. Tiene tal vez un número suficiente de caballos y de herramientas; pero "si contrata a otro trabajador, entraría nuevamente en su dinero y ganaría bastante más", es decir, que el producto neto de un trabajador adicional daría para cubrir su salario y algo más. Supongamos que un ganadero suscita esta cuestión en relación con el número de sus pastores. Para mayor sencillez, podemos suponer que un pastor adicional no requeriría mayor gas-

Un empleado marginal.

[13] Véase más arriba, libro V, cap. 4, §§ 1-4. Un poco más adelante tendremos que considerar en qué aspectos esta contratación de mano de obra difiere de la de una casa o de una máquina; pero, por ahora, podemos dejar a un lado esa diferencia y considerar el problema solamente en sus líneas generales. Aun así, se hallarán algunas dificultades técnicas, y aquellos lectores que, de acuerdo con la indicación hecha al final del libro V, cap. 7, hayan omitido los últimos capítulos del mismo, si no entendieran el razonamiento desarrollado en éste, harán bien en leer detenidamente los capítulos 8 y 9 del libro V.

[h] En una carta a Clark, Marshall indicaba que mientras el principio de la productividad marginal era importante y acertado para analizar los aspectos que subyacen en la demanda de trabajo, en cambio sólo cubría una parte muy pequeña de las dificultades inherentes al problema de los salarios.

to en herramientas y en existencia, que ahorraría al ganadero tanto trabajo como el que le proporciona, de modo que nada ha de tenerse en cuenta en concepto de ganancias o ingresos de dirección (aun interpretando éstos en su sentido lato, de modo que comprendan los seguros contra riesgos, etc.), y, por último, que el propietario cuente con que este pastor adicional le sería tan útil para evitar la pérdida de corderos y en otros aspectos, que equivaldría a aumentar en veinte cabezas su producción anual de ganado, es decir, que el producto neto de un pastor adicional será igual a veinte corderos. Si puede conseguirlo por una suma menor que el equivalente del precio de esos veinte animales, lo contratará, pero si el salario que ha de darle es poco más o menos igual a dicho precio, estará en el margen de duda, y ese pastor puede entonces denominarse el pastor *marginal*[i], porque su empleo es marginal.

Es mejor suponer que dicho pastor es de una eficiencia normal. En realidad, sería el marginal, aunque fuese de una excepcional eficiencia, siempre que su producto neto fuera igual a su salario; el propietario pudiera haber calculado que un pastor de eficiencia normal habría añadido sólo dieciséis corderos a su producción anual y, por tanto, haber estado dispuesto a contratarlo por un salario superior al corriente en un cuarto. Pero el suponer que era excepcional sería poco práctico: es preferible que sea representativo, es decir, de eficiencia normal[14].

Debe suponerse que es de eficiencia normal y que trabaja en condiciones normales.

Si es representativo y su patrono también lo es, los veinte corderos representarán el producto neto y, por tanto, el poder de ganancia de un pastor; pero, si el patrono es un mal director, si, por ejemplo, deja que falte lo necesario para el mantenimiento del ganado, es posible que el pastor sólo pueda salvar quince corderos en lugar de veinte. El producto neto tiende a representar los salarios normales sólo cuando el trabajador y sus condiciones de empleo sean normales.

[14] Véanse más adelante las observaciones sobre la *tipificación (standardization)* de la mano de obra, libro VI, cap. 8, §§ 8-9.

Un ejemplo aritmético puede verse en el cuadro siguiente: La columna (2) representa el número de carneros que podrían probablemente venderse al año, junto con el debido complemento de lana, de un gran rebaño inglés, trabajado por 8, 9, 10 y 11 pastores, respectivamente. (En Australia, donde los pastores escasean, los terrenos son abundantes y un carnero es de valor relativamente pequeño, hay a menudo menos de diez hombres, excepto en la época del esquileo, por cada 2.000 carneros. Sir ALBERT SPICER en *British Dominions,* de Ashley, pág. 61.) Suponemos que un aumento en el número de pastores de 8 a 12 no aumenta los gastos generales de explotación de la granja, y que no varía tampoco el trabajo del granjero, de modo que no existe nada que anotar en el Debe ni en el Haber de dichas cuentas. Por consiguiente, el producto debido a cada pastor adicional sucesivo, que se establece en la columna (3), es la diferencia entre el número correspondiente de la columna (2) y el anterior de la misma. La columna (4) se obtiene dividiendo los números de la columna (2) por los de la columna (1). La columna (5) muestra el coste del trabajo de los pastores con arreglo a la proporción de 20 carneros por cada uno de ellos. La columna (6) muestra el excedente que queda para gastos generales, incluyendo el beneficio del granjero y la renta.

[i] Se refiere a que se trata de un trabajador adicional, que de acuerdo con el principio neoclásico seguirá contratado siempre y cuando su salario real sea igual a su productividad marginal. En caso contrario, no será rentable para el empresario y prescindirá de sus servicios.

(1) Número de pastores	(2) Número de carneros	(3) Producto debido al último pastor	(4) Producto medio por pastor	(5) Nómina de salarios	(6) Excedente de (2) sobre (5)
8	580	"	72 1/2	160	420
9	615	35	68 1/3	180	435
10	640	25	64	200	440
11	660	20	60	220	440
12	676	16	56 1/3	240	436

A medida que vamos bajando las cifras de la columna (3) disminuyen constantemente, pero las de la (6) aumentan, después permanecen invariables y, por último, disminuyen. Esto indica que los intereses del granjero están igualmente bien servidos contratando 10 u 11 hombres, pero que no lo están contratando 8 o 9 o 12. El undécimo (que se supone es de eficiencia *normal*) es el trabajador marginal, cuando los mercados del trabajo y de los carneros son tales que un hombre puede ser contratado por un año al precio de 20 carneros. Si el precio fuese de 25 carneros, los números de la columna (6) habrían sido 380 390, 390, 385 y 376, respectivamente. Por tanto, ese granjero habría empleado *probablemente* un pastor menos y enviado menos carneros al mercado, y entre muchos granjeros habría habido, *ciertamente*, una gran proporción que hubiera hecho lo mismo.

Se ha argüido con respecto a casos semejantes (véase libro V, cap. 8, §§ 4-5) que el precio que apenas tiene cuenta al granjero pagar por este trabajo no es más que la medida del resultado de múltiples causas que rigen los salarios de los pastores, del mismo modo que los movimientos de una válvula de seguridad pueden medir el resultado de las múltiples causas que determinan la presión en una caldera. Teóricamente hay que hacer una deducción de esta medida debido al hecho de que, al lanzar al mercado veinte carneros más, el granjero hará bajar el precio de los carneros en general y, por tanto, perderá algo sobre los restantes. Esta corrección puede ser de importancia apreciable en algunos casos. Pero en estudios generales como éste, en que se trata de una adición muy pequeña a la oferta hecha por uno de los muchos productores de un gran mercado, se hace muy pequeña (matemáticamente es un infinitésimo de segundo orden) y puede dejar de tenerse en cuenta. (Véase más arriba, la nota de la pág. 460.)

Naturalmente, el producto neto del pastor, en este caso excepcional, no desempeña un papel más importante en la determinación de los salarios de los pastores que el de cualquier pastor marginal en granjas en que no pueden ser utilizados con provecho sin que hayan de realizarse desembolsos adicionales en otros sentidos, tales como tierras, edificios, herramientas, trabajo de dirección, etc.

La columna (4) del cuadro anterior se deduce de la (1) y (2), lo mismo que la (3). Pero el cuadro muestra cuántos hombres pueden ser contratados por el granjero, cuando éstos pueden conseguirse a salarios equivalentes al valor del número de carneros de la columna (3), y, por tanto, constituye la médula misma del problema de los salarios; mientras que la (4) no tiene relación alguna con el mismo. Por consiguiente, cuando Mr. J. A. HOBSON, basándose en un cuadro semejante compuesto por él (en el cual las cifras elegidas son inapropiadas para la hipótesis que critica), dice: "En otras palabras, la llamada productividad final o marginal resulta no ser más que una productividad media... Toda la noción de que existe una productividad marginal... es enteramente falsa" (*The industrial System*, página 110), parece estar equivocado.

El producto adicional que ha de obtenerse del trabajo de este pastor está influido en gran modo por el número de pastores que el ganadero ya tenga empleado. Y éste, a su vez, está regulado por las condiciones generales de la oferta y la demanda, y especialmente, por el número de habitantes pertenecientes a las clases entre las cuales podrían haberse reclutado los pastores durante la presente generación, por la demanda de carne de carnero y de lana, por la eficiencia de los pastores en todas las demás dehesas, y así sucesivamente. Y la cantidad del producto marginal está también influida en gran modo por la competencia de los demás usos de la tierra: el espacio disponible para la ganadería es reducido por la demanda de tierra para bosques, agricultura, etc.[15].

Esta ilustración ha sido elegida en una industria sencilla; pero, aunque la forma sea diferente, la esencia del problema es la misma en cada industria. Con sujeción a las condiciones que se indican en la última nota al pie, pero que no son importantes para nuestro principal objeto, los salarios de todas las clases de trabajadores tienden a ser iguales al producto neto debido al trabajo adicional del trabajador marginal de dicha clase[16].

Esta doctrina no es una teoría de los salarios.

Esta doctrina se ha presentado a veces como una teoría de los salarios[j], pero semejante pretensión no está justificada. La doctrina de que los ingresos de un trabajador tienden a ser iguales al producto neto de su trabajo carece por sí misma de sentido real, puesto que para estimar el producto neto tenemos que dar por sentados todos los gastos de producción del artículo en que trabaja, con exclusión de su propio salario. Pero aunque esta objeción se opone a que la doctrina constituya una teoría de los salarios, no significa que carezca de validez para aclarar la acción de una de las causas que rigen los salarios.

Las observaciones se aplican generalmente a la demanda de capital.

§ 8. En capítulos posteriores necesitaremos dar otros ejemplos para ilustrar el principio indicado en el último párrafo con respecto al trabajo manual, y en particular, para mostrar cómo puede medirse el valor de algunas partes del trabajo de dirección, cuando se encuentra que la producción efectiva de una empresa queda aumentada tanto por medio de alguna superintendencia adicional como lo sería contratando un trabajador corriente adicional. Asimismo, las ganancias de una máquina pueden a veces calcularse por la cantidad que añade a la producción de una fábrica sin causar nuevos gastos incidentales.

[15] Compárense págs. 487-488.

[16] Este método de ilustrar el producto neto del trabajo de un hombre no es fácilmente aplicable a industrias en las que haya de invertirse una gran cantidad de capital y de esfuerzos en crear gradualmente relaciones comerciales, y especialmente en que hayan de fabricarse artículos que obedezcan a la ley del rendimiento creciente. Ésta es una dificultad práctica del mismo orden que las estudiadas en el libro V, cap. XII, y en el Apéndice H. Véanse también libro IV, cap. 12; libro V, cap. 7, §§ 1-2, y cap. 11. La influencia de un hombre adicional empleado en cualquier empresa importante sobre las economías generales de ésta, podría también considerarse, desde un punto de vista puramente abstracto pero es demasiado pequeña para ser tomada en serio. (Véase la nota de la pág. 460.)

[j] Como indica Blaug (*Teoría...*, *op. cit.*), ahora Marshall parece aceptar la crítica de Hobson que, en la sección 4 del capítulo 8 del libro V, había rechazado. Con lo que expone Marshall, parece negar que se produzca una determinación simultánea y mutua de los precios de los factores.

Generalizando desde el trabajo de una máquina especial al de la maquinaria de un valor total dado, supongamos que en cierta fábrica puede aplicarse una maquinaria adicional por valor de 100 libras sin causar un nuevo gasto adicional, y que ello añade anualmente un valor de 4 libras a la producción total neta de la fábrica, teniendo en cuenta el desgaste de la maquinaria. Si los que invierten el capital lo destinan a todas las ocupaciones en las que parezca probable que se llegue a obtener una remuneración elevada, y si, después de hecho esto y encontrado el equilibrio, todavía tiene cuenta emplear esta maquinaria, podemos deducir de este hecho que el tipo de interés anual es del 4 por 100. Pero los ejemplos de esta clase sólo indican una parte de la acción de las grandes causas que regulan el valor; no pueden convertirse en una teoría del interés, ni en una teoría de los salarios, sin caer en un círculo vicioso.

Sin embargo, es conveniente llevar un poco más allá nuestra ilustración de la naturaleza de la demanda de capital para cualquier empleo, y observar cómo la demanda total del mismo se compone de las demandas parciales para muchos empleos diferentes.

Ejemplo de la demanda de capital en una industria particular.

Para fijar ideas, tomemos cualquier industria particular, como, por ejemplo, la de fabricación de sombreros, y averigüemos qué es lo que determina la cantidad de capital absorbida por dicha industria. Supongamos que el tipo de interés es el 4 por 100 anual, en condiciones perfectamente seguras, y que la fabricación de sombreros absorbe un capital de un millón de libras esterlinas. Esto implica que dicha industria puede obtener un rendimiento tan bueno de todo ese capital que pagaría un 4 por 100 anual *neto* por su uso antes que pasar sin él[17].

Algunas cosas son necesarias a los que en ella trabajan; deben tener no sólo alimentación, vestido y alojamiento, sino también algún capital circulante, tal como materias primas, y algún capital fijo, como herramientas y quizá alguna maquinaria. Y aunque la competencia impide que se obtenga una suma mayor de beneficios que la corriente que puede alcanzarse con el uso de este capital necesario, la pérdida de éste sería, sin embargo, tan perjudicial que estarían dispuestos a pagar un 50 por 100 si no hubiera podido conseguirse en mejores condiciones. Puede haber otra maquinaria que la industria se hubiera negado a dejar de utilizar si el tipo de interés hubiese sido del 20 por 100 anual, pero no si hubiera sido mayor. Si el tipo hubiese alcanzado el 10 por 100, se habría empleado más maquinaria: si hubiese sido del 6 por 100, todavía más: si el 5 por 100, más aún, y, por último, con un tipo del 4 por 100 emplearían todavía más maquinaria. Cuando tienen esta cantidad, la utilidad marginal de la maquinaria, es decir, la utilidad de aquella maquinaria que apenas les tiene cuenta emplear es medida por el 4 por 100.

Un alza en el tipo de interés disminuiría el empleo de la maquinaria, puesto que evitaría el de toda aquella que no diera un excedente neto anual de más de un 4 por 100 sobre su valor. Y una baja del tipo de interés les induciría a pedir la ayuda de un capital mayor y a introducir maquinaria que diese un excedente anual neto algo menor del 4 por 100 sobre su valor. Asimismo, cuanto menor sea el tipo de interés, tanto más esencial será el estilo de los edificios utilizados para fábricas de sombreros, y una baja del tipo de interés conduciría al empleo de un mayor capital en forma de mayores *stocks* de materias primas y de sombreros, en manos de los comerciantes detallistas[18].

[17] El interés que se cobra a los comerciantes por los préstamos es, generalmente, mucho mayor del 4 por 100 anual pero, como veremos en el capítulo 6, comprende otras cosas, además del verdadero interés neto. Antes de la reciente gran destrucción de capital ocasionada por la guerra, parecía lógico hablar del 3 por 100; pero aun el 4 por 100 parece poco algunos años después de su terminación.

La demanda total de capital.

Los métodos de aplicación del capital pueden variar mucho incluso dentro de una misma industria. Cada empresario, atendiendo a sus propios recursos, invertirá capital en su negocio en cada uno de los diversos sentidos hasta que le parezca que ha alcanzado el margen de rentabilidad, y ese margen es, como hemos dicho, una línea frontera que corta una tras otra todas las líneas de inversión posibles, y que se mueve irregularmente hacia afuera en todas las direcciones cuando tiene lugar una baja en el tipo de interés a que puede obtenerse el capital adicional. Así, la demanda de capital a préstamo es la suma de las demandas por parte de todos los individuos en todas las industrias, y obedece a una ley semejante a la que regula la venta de cualquier artículo: existe una cierta cantidad de un artículo que puede encontrar compradores a un precio dado, y que, cuando el precio sube, la cantidad que puede venderse disminuye, y lo mismo ocurre con el uso del capital.

Lo propio que sucede con los préstamos para fines productivos ocurre con los de particulares o gobiernos que hipotecan sus recursos futuros con objeto de obtener los medios necesarios para sus gastos inmediatos. Es cierto que las acciones de éstos no son a menudo reguladas por medio de cálculos razonados, y que, con frecuencia, deciden la cantidad que quieren tomar a préstamo sin pararse a considerar el precio que tendrán que pagar por él, pero aun en préstamos de esta clase el tipo de interés ejerce una influencia perceptible.

Conclusión provisional respecto a la influencia de la demanda, guiada por el principio de sustitución, sobre las ganancias de cada agente.

§ 9. Resumiendo lo anterior, puede decirse que, todo agente de producción, tierra, maquinaria, mano de obra especializada o no, especializada, etc., tiende a ser aplicado en la producción hasta el punto en que pueda serlo provechosamente. Si los patronos y otros hombres de negocios creen que pueden conseguir un mejor resultado utilizando alguna cantidad más de dichos agentes, no dejarán de hacerlo. Calculan el producto neto (es decir, el incremento neto del valor monetario de la producción total después de deducir los gastos incidentales) que se obtendrá de un gasto adicional en ese sentido o en otro cualquiera, y si pueden ganar gastando algo menos de uno y algo más de otro, no dejarán de hacerlo[19].

Así, pues, los usos de cada agente de producción están regulados por las condiciones generales de la demanda con respecto a la oferta, es decir, por una parte, por la urgencia de todos los usos a que puede destinarse un agente, en unión de los medios de que disponen los que lo necesitan, y, por otra parte, por los *stocks* disponibles del mismo. Y la igualdad entre sus valores para cada uso es mantenida por la tendencia constante a retirarlo de aquellos usos en que

[18] Compárese libro V, cap. 4, y Apéndice I, § 3, donde se hacen algunas observaciones sobre la teoría del interés de Jevons.

[19] Esta exposición sigue estrechamente las líneas de los capítulos 4 y 8 del libro V.

sus servicios sean de menor valor para aplicarlo a otros en los cuales sean de mayor valor, de acuerdo con el principio de sustitución.

Si se hace menos uso de la mano de obra especializada o de cualquier agente, la razón de ello será que en algún punto en que los productores estaban en el margen de duda acerca de si les tendría o no cuenta utilizar dicho agente, han decidido que no valía la pena. Eso es lo que se quiere significar al decir que debemos tener en cuenta los usos *marginales* y la eficiencia *marginal* de cada agente. Debemos hacerlo simplemente, porque es sólo en el margen en que pueden ocurrir algunos de dichos cambios de uso por medio de los cuales se manifiestan las variaciones en las relaciones entre la oferta y la demanda.

Si prescindiéramos de las diferencias entre las distintas clases de trabajo y consideráramos éste como de una sola clase, o al menos como expresado en términos de una cierta clase de trabajo, de una eficiencia tipo podríamos buscar el margen de indiferencia entre la aplicación directa de trabajo y capital material, y estaríamos en condiciones de decir, utilizando las palabras de von Thünen, que "la eficiencia del capital debe ser la medida de sus ganancias, puesto que si el trabajo del capital fuese más barato que el de los hombres, el empresario despediría a algunos de sus trabajadores, y, en el caso contrario, aumentaría su número"[20].

Las aplicaciones explícitas de esta ley a la distribución fueron hechas primero por von Thünen.

Pero, naturalmente, la competencia del capital en general con los diversos empleos es distinta de la de la maquinaria para ser utilizada en una sola industria. Esta última puede entrar a reemplazar a una clase especial de trabajo, mientras que el primero no puede sustituir a la mano de obra en general, sino que, por el contrario, es causa de que aumente el número de los que fabrican aquellas cosas que se utilizan como capital; en realidad, es el trabajo combinado con mucha *espera* lo que viene a sustituir a otras formas de trabajo combinadas con poca *espera*[21].

[20] *Der Isolierte Staat*, libro II, cap. I, pág. 123. En la misma obra, página 124, arguye que, por tanto, expresa la relación entre "el tipo de interés es el elemento por el cual se expresa la relación entre la eficiencia del capital y la de trabajo humano", y, por último, en palabras muy análogas a éstas, que, Jevons, trabajando independientemente una generación más tarde, adoptó para el mismo objeto, dice (pág. 162): "La utilidad de la última cantidad aplicada de capital define *(bestimmt)* el tipo de interés". Con amplitud de miras característica, von Thünen enunció una ley general de rendimiento decreciente para las dosis sucesivas de capital en cualquier rama de la producción, y lo que dijo acerca de este asunto aún hoy ofrece mucho interés, aunque no muestra cómo puede conciliarse el hecho de que un aumento en el capital empleado, en una industria pueda aumentar la producción más que proporcionalmente, con el hecho de que un continuo flujo de capital en una industria deba a la larga disminuir el tipo de beneficio obtenido en la misma. Su tratamiento de éstos y de otros principios económicos, aunque primitivo en muchos aspectos, está en un pie distinto de sus supuestos poco reales acerca de las causas que determinan la acumulación de capital y en cuanto a la relación que guardan los salarios con el *stock* de capital. De éstas deduce la extraña conclusión de que el tipo natural de los salarios es la media geométrica de las cosas necesarias para la existencia del trabajador y de aquella parte del producto que se debe a su trabajo cuando es ayudado por el capital. Por *tipo natural* quiere significar el más elevado que pueda mantenerse: si el trabajador recibiera más que éste durante algún tiempo, la oferta de capital quedaría tan disminuida, según von Thünen, que a la larga le haría perder más de lo que ganaría.

[21] Como no ignora VON THÜNEN (*Ib.*, pág. 127). Véase también, más adelante, libro VI, cap. 2, §§ 9-10.

§ 10. Cuando hablamos del dividendo nacional[k] o distribución de la renta neta de toda la nación, y decimos que se distribuye entre la tierra, el trabajo y el capital, debemos aclarar qué cosas van incluidas y cuáles son excluidas de la misma. Generalmente, no será muy importante para la argumentación que utilicemos los términos en un sentido lato o estricto, pero es esencial que dicho uso sea el mismo durante todo el curso de semejante argumentación, y que todo lo que vaya incluido en un lado de la cuenta de la demanda y de la oferta de tierra, trabajo y capital, lo sea también en el otro.

El uso corriente se sigue en la delimitación de la renta, ya se trate de la que entra o de la que sale del dividendo nacional.

El trabajo y el capital del país, actuando sobre sus recursos naturales, producen anualmente cierta suma total *neta* de artículos materiales e inmateriales, incluyendo toda clase de servicios. El término limitativo *neto* se necesita para significar que se ha de tener en cuenta el gasto de las materias primas y artículos semimanufacturados y el desgaste de la maquinaria que se utiliza en la producción, todo lo cual debe deducirse, por supuesto, del producto bruto para hallar la renta neta. Y a la renta neta se deben agregar las inversiones extranjeras (véase el libro II, cap. 4, § 6). Ésta es la verdadera renta neta anual o ingreso o dividendo nacional del país; podemos, naturalmente, calcularlo para un año o para cualquier otro período de tiempo. Los términos *renta nacional y dividendo nacional* son sinónimos, si bien la última expresión es más significativa cuando se considera la renta nacional como la suma de las nuevas fuentes de satisfacciones que están disponibles para la distribución. Pero es preferible seguir la práctica corriente y no contar como una parte de la renta o dividendo nacional las cosas que no se cuentan generalmente como una parte de la renta del individuo. Así, salvo indicación en contrario, no se cuentan como partes del dividendo nacional los servicios que una persona se presta a sí misma, ni los que ofrecen gratuitamente a los miembros de su familia o a sus amigos, los beneficios que obtiene de los bienes propios de uso personal y de la propiedad pública, tales como puentes de libre paso, etc.

Una parte de la producción pasa a incrementar el *stock* de materias primas, de maquinaria, etc., y no sirve meramente para reemplazar el material que ha caído en desuso, y esta parte de la renta nacional no pasa directamente al consumo personal, pero sí al consumo, en el sentido lato del término, tal como lo usa, por ejemplo, un constructor de máquinas para imprimir cuando vende alguna a un impresor. Y en este sentido lato es cierto, que toda producción es para el consumo, que el dividendo nacional es equivalente al total de la producción neta y también al consumo total. En las circunstancias normales de la industria, la producción y el consumo marchan de acuerdo: no existe más consumo que aquel para el cual se ha preparado el camino de una producción adecuada y toda producción es seguida del consumo para el cual fue destinada. Pueden ocurrir, verdaderamente, errores de cálculo en algunas ramas especiales de la producción, y una falla o colapso del crédito comercial puede llenar casi todos los almacenes de artículos invendidos durante algún tiempo, pero tales casos son excepcionales y no entran dentro de nuestro presente estudio (véase libro, V, cap. 13, § 10, y el Apéndice J, § 3).

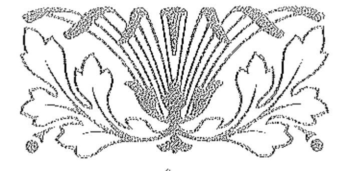
La correlación entre la producción y el consumo.

[k] En la primera edición de los *Principles*, Marshall definía el dividendo nacional como la producción anual de un conjunto agregado neto de mercancías, materiales e inmateriales, incluyendo los servicios de todas las clases, por parte del trabajo y el capital de un país, utilizando sus propios recursos naturales.

Capítulo 2

Examen preliminar de la distribución

(continuación)



§ 1. Como se indicó al principio del capítulo anterior, tenemos que completar el estudio de la influencia de la demanda sobre la distribucion con el de la influencia refleja de la remuneración, sobre la oferta de los diferentes agentes de producción. Tenemos que combinar los dos en una preliminar consideración general del papel que desempeña el coste de producción[a] y la utilidad o deseabilidad en la regulación del reparto del dividendo nacional entre las diferentes clases de trabajo y entre los propietarios del capital y de la tierra.

Objeto de este capítulo.

Ricardo y los hombres de negocios competentes que le siguieron dieron por sentada la operación de la demanda como una cosa que no necesita ser explicada: no insistieron acerca de ella, ni la estudiaron con el suficiente cuidado, y esta negligencia ha causado muchas confusiones y ha oscurecido importantes verdades. Al reaccionar en sentido opuesto, se ha insistido demasiado acerca del hecho de que las ganancias de cada agente de producción proceden del valor del producto que contribuye a producir, estando determinadas dichas ganancias por el mismo principio que la renta de la tierra, y algunos hasta han pensado que era posible establecer una teoría completa, de la distribución basada en múltiples aplicaciones de la ley de la renta, pero no alcanzarán aquel fin. Ricardo y sus seguidores parecen haber sido guiados rectamente por sus intuiciones cuando determinaron que las fuerzas de la oferta son aquellas cuyo estudio es más urgente y supone las mayores dificultades.

Ricardo y sus seguidores concedieron poca importancia a la demanda, pero dieron la mayor significación al coste de producción.

Cuando investigamos qué es lo que determina la eficiencia (marginal) de un factor de producción, ya se trate de cualquier clase de trabajo o de capital material, hallamos que la solución inmediata requiere el conocimiento de la oferta disponible de aquel factor, puesto que si

[a] En este capítulo, Marshall insiste en el papel relevante que supone la desutilidad del trabajo, puesto que va a regir el esfuerzo que llevan a cabo los factores productivos a corto plazo. También se va a destacar la relevancia que tiene el progreso económico.

ésta aumenta se aplicará a usos para los cuales sea menos necesario y presente menor eficiencia. Y la solución final requiere también el conocimiento de las causas que determinan la oferta. El valor nominal de cada cosa, ya se trate de una clase particular de trabajo o capital, o de otra cosa cualquiera, descansa, como una clave de bóveda, en la posición del equilibrio entre las presiones contrarias de sus lados opuestos; las fuerzas de la demanda presionan por un lado y las de la oferta por el otro.

Las cantidades y precios de los diversos agentes de producción se regulan recíprocamente entre sí.

La producción de una cosa, ya se trate de un agente de producción o de un artículo dispuesto para el consumo inmediato, se lleva hasta aquel límite o margen en que existe un equilibrio entre las fuerzas de la demanda y de la oferta. La cantidad de la cosa y su precio, las cantidades de los diversos factores o agentes de producción utilizados en su fabricación, y los precios de éstos, son elementos que se determinan mutuamente los unos a los otros, y si una causa externa viniera a alterar cualquiera de ellos, el efecto se propagaría a todos los demás.

Ejemplos paralelos tomados de la Física.

Del mismo modo, cuando varias pelotas están dentro de la taza de una fuente, éstas determinan recíprocamente sus posiciones, y cuando un peso está suspendido de varias cintas elásticas de diferentes fuerzas y longitudes (todas ellas tensas), sujetas de diferentes puntos del techo, las posiciones de equilibrio de todas las cintas y del peso se regulan mutuamente: si se acorta cualquiera de las cintas, todas las demás cambiarán su posición, y la longitud y tensión de las demás cintas quedarán también alteradas.

Influencia de la remuneración sobre la buena disposición para el trabajo del individuo.

§ 2. Hemos visto que la oferta[b] efectiva de cualquier agente de producción en un momento dado depende, en primer lugar, del *stock* del mismo en existencia; y, en segundo lugar, de la voluntad de los que lo posean, de aplicarlo a la producción. Esta voluntad no es decidida simplemente por el rendimiento inmediato que se espera alcanzar, si bien puede haber un límite inferior, el cual en algunos casos puede considerarse como un coste primario por bajo del cual no se efectuará trabajo alguno. Por ejemplo, un fabricante no vacilará en negarse a poner en marcha su maquinaria para servir un pedido que no ha de cubrir el desembolso directo en dinero originado por el trabajo, en unión del desgaste efectivo de la maquinaria, mientras que existen consideraciones algo semejantes con respecto al desgaste de las propias fuerzas

[b] Por lo que se refiere al trabajo, Marshall considera una oferta agregada a largo plazo compuesta por un número de trabajadores y su eficiencia, y ambos dependen de un conjunto de variables económicas y no económicas. Por ello, Marshall se separaba de Mill en el sentido de que este último consideraba que las familias tenían tantos niños como los que le permitiera mantener su nivel de vida, especialmente la clase trabajadora, ya que la clase media, en cambio, restringía el número de hijos, para tratar de mejorar su nivel de vida. Por tanto, si se aumenta la renta de un trabajador se incrementará el tamaño de su familia. Marshall, en cambio, presentaría una función del siguiente tipo: $S_L = f(w, k, c)$ siendo S_L la oferta de trabajo a largo plazo, w el salario, ya que Marshall consideraba que si aumenta también lo hará la fuerza de trabajo, aunque no necesariamente por más nacimientos, sino por el incremento de la longevidad; k y c serían las variables no económicas, k el estado del conocimiento y c las costumbres sociales, éticas y domésticas.

Los autores neoclásicos considerаn una oferta de trabajo distinta a la de Marshall, ya que, según su planteamiento, es una función creciente del salario real.

del trabajador y a la fatiga y demás incomodidades de su trabajo. Y, aunque por ahora nos ocupamos del coste y de la remuneración en condiciones normales más bien que del coste directo que supone al individuo una pieza particular de trabajo que haga, puede ser, sin embargo, conveniente hacer aquí una breve exposición del asunto con objeto de evitar malas interpretaciones.

Algún trabajo es agradable...

Ya se ha observado[1] que cuando un hombre está descansado y animado, y realiza un trabajo de su gusto, nada le cuesta el trabajar, puesto que, según han repetido, algunos socialistas con exageración disculpable, pocas personas saben cuánto les agrada un trabajo moderado hasta que sucede algo que les impide del todo trabajar. Pero, con razón o sin ella, la mayoría de las personas creen que la mayor parte del trabajo que realizan para ganar su sustento no les produce excedente alguno de placer, sino que, por el contrario, les cuesta algo; están contentas cuando llega la hora de abandonar el trabajo, olvidando tal vez que las primeras horas de su tarea no les han costado tanto como las últimas; piensan, generalmente, que nueve horas de trabajo les han costado nueve veces más que la última hora, y rara vez se les ocurre pensar que obtienen un excedente del productor, por pagárseles cada hora a un precio suficiente para compensarles por la última hora, o sea por la más pesada[2].

[1] Véanse libro II, cap. 3, § 2, y libro IV, cap. 9, § 1.

[2] Las discusiones recientes acerca de la jornada de ocho horas han tenido poco en cuenta la fatiga ocasionada por el trabajo; sin embargo, hay muchas ocupaciones que exigen tan poco esfuerzo físico o mental, que el trabajo que se realiza constituye más bien una distracción que una fatiga. Muchas veces un hombre está de servicio, obligado a estar listo para cuando se le necesite, pero no realiza una hora de verdadero trabajo al día, y, no obstante, se quejará del gran número de horas que tiene que estar de servicio porque le privan de oportunidades para la vida doméstica y los placeres sociales, y tal vez para las buenas comidas y el descanso.

Si un hombre es libre de dejar el trabajo cuando quiera, lo hará cuando le parezca que las ventajas que obtendría de continuarlo no compensan a los inconvenientes. Si tiene que trabajar junto a otros, las horas de trabajo que están a menudo fijadas y en algunas industrias el número de días de trabajo al año está también prácticamente fijado; pero apenas existe oficio alguno en que la cantidad de esfuerzo que ha de dedicar a su trabajo esté rígidamente determinada. Si no es capaz o no está dispuesto a trabajar en la forma que se exige en un lugar, puede, generalmente, encontrar empleo en otra localidad donde se le exija menos, puesto que la forma de trabajo en cada lugar está fijada en consideración a las ventajas y los inconvenientes, de diversas intensidades de trabajo de la población industrial. Por tanto, los casos en que la voluntad individual de un hombre no participa en la fijación de la cantidad de trabajo que ha de realizar en un año, son tan excepcionales como los casos en que un hombre tiene que vivir en una casa de un tamaño muy diferente al de su preferencia, porque no haya otra disponible. Es cierto que un hombre que preferiría trabajar ocho horas diarias que nueve al mismo precio de diez peniques por hora y se ve obligado a trabajar nueve horas o ninguna, sufre una pérdida de la novena hora; pero tales casos son raros y, cuando ocurren, se debe tomar el día como unidad. La ley general de los costes no es perturbada por ese hecho, del mismo modo que la ley general de la autoridad no se altera por el hecho de que haya de tomarse como unidad un concierto o una taza de té, y que una persona que prefiriese pagar cinco chelines por medio concierto a pagar diez por un concierto entero, o dos peniques por media taza de té que cuatro por una taza, pueda sufrir una pérdida en la segunda mitad. Parece, por tanto, carecer de un buen fundamento la indicación

Cuanto más tiempo está un hombre trabajando o prestando sus servicios, tanto mayor es su deseo de descanso, a no ser que haya quedado entorpecido por su tarea; en cambio, cada hora de trabajo adicional le proporciona un mayor salario y le acerca más a la posición en que podrá satisfacer sus mas urgentes necesidades; y cuanto más elevado sea su salario, tanto más pronto alcanzará dicha posición. Depende, entonces, del individuo el curso que seguirá: es posible que a medida que aumente su salario surjan nuevas necesidades y deseos de proveerse de *confort* para sí mismo y para otros, en el futuro, o bien es probable que quede pronto saciado de dichos placeres que sólo pueden alcanzarse mediante el trabajo y que desee un mayor descanso o la oportunidad de dedicarse a otras actividades que sean agradables por sí mismas. No puede establecerse una regla general a este respecto, pero la experiencia parece demostrar que las razas e individuos más ignorantes e indolentes, especialmente si viven bajo un clima meridional, permanecerán menos tiempo, trabajando y dedicarán un menor esfuerzo a su tarea si su salario permite obtener las satisfacciones acostumbradas con menos trabajo que antes. Pero aquellos cuyo horizonte mental es más amplio y que tienen mayor firmeza y elasticidad de carácter, trabajarán mayor tiempo y con más ahinco cuanto mayor sea su salario, a no ser que prefieran ejercer sus actividades para fines más elevados que los de trabajar por una retribución material. Pero tendremos que estudiar este punto con mayor detención cuando tratemos de la influencia del progreso sobre el valor. Entre tanto, podemos concluir que, por regla general, un aumento en la remuneración origina un inmediato incremento en la oferta de trabajo eficiente, y que las excepciones a esta regla, que acabamos de observar, son bastante raras, en gran escala, aunque no están desprovistas de significación[3].

...pero generalmente, aunque no siempre, el aumento de la remuneración estimula el incremento del esfuerzo.

§ 3. Sin embargo, cuando pasamos de la influencia inmediata que ejerce una elevación de salarios sobre el trabajo efectuado por un individuo a la que se manifiesta ulteriormente después de transcurridas una o dos generaciones, el resultado es menos incierto. Es verdad, en efecto, que, si bien una mejora temporal de los salarios dará a muchos jóvenes la oportunidad

hecha por von Böhm-Bawerk (*The Ultimate Standard of Value,* IV, publicado en, el *Zeitschrift für Volkswirtschaft,* vol. II) de que el valor debe ser determinado generalmente por la demanda, sin hacer relación directa al coste, porque la oferta efectiva de mano de obra es una cantidad fija; pues, aunque el número de horas de trabajo durante el año estuviera fijado rígidamente, lo cual no ocurre, la intensidad del trabajo permanecería elástica.

[3] Véase cap. 12. Las malas cosechas, los precios de guerra y las convulsiones del crédito en diversas épocas han obligado a algunos trabajadores, hombres, mujeres y niños, a trabajar demasiado. Y los casos de excesivo esfuerzo frente a salarios, constantemente menguados, aunque no tan numerosos hoy como se dice a menudo, no han sido raros en pasadas épocas. Pueden compararse, con los esfuerzos que realiza una empresa que va decayendo, para sacar algún rendimiento de sus desembolsos, aceptando pedidos a precios que apenas bastan para cubrir sus costes primarios o especiales y directos. Y por otra parte, en casi todas las épocas, en la nuestra quizá menos que en otras, se ha oído decir que personas que estaban en una situación próspera se han contentado con las ganancias de un trabajo muy reducido, dando así al traste con su prosperidad. Pero, hemos de dejar tales asuntos para después del estudio de las fluctuaciones comerciales. En épocas corrientes, el artesano, el profesional o el capitalista emprendedor deciden, como individuos o como miembros de una asociación comercial, cuál es el precio más bajo que están dispuestos a aceptar.

de casarse y crear un hogar, en cambio, un aumento permanente de la prosperidad lo mismo puede disminuir que aumentar el promedio de nacimiento. Pero, por otra parte, un aumento de los salarios es casi seguro que disminuya el promedio de las defunciones, a no ser que haya sido logrado al precio del descuido por parte de las madres de sus deberes para con sus hijos. Y el caso es aun más patente cuando consideramos la influencia de los salarios elevados sobre el vigor físico y mental de la generación venidera.

La dependencia a largo plazo de la oferta de mano de obra eficiente del tipo de ganancias y de la manera en que se gastan.

En efecto, existe un cierto consumo que constituye el estrictamente necesario para cada categoría de trabajo, en el sentido de que, si se disminuye dicho consumo, el trabajo no puede realizarse con eficiencia: los adultos podrían, verdaderamente, cuidar su salud a expensas de sus hijos, pero esto sólo retrasaría el decaimiento de la eficiencia hasta la siguiente generación. Además, existen cosas necesarias convencionales, que son exigidas tan estrictamente por la costumbre y el hábito, que muchas personas preferirían renunciar a las realmente necesarias antes que privarse de aquéllas. Por último, hay comodidades habituales que algunas personas, aunque no todas, no abandonarían aunque se viesen muy necesitadas. Muchas de estas necesidades convencionales y comodidades habituales constituyen la personificación del progreso material y moral, y su extensión varía con las épocas y lugares. Cuanto mayores son éstas, tanto menos económico es el hombre como agente de la producción. Pero, si son elegidas inteligentemente, cubren en el mayor grado el fin de toda producción, puesto que levantan el nivel de la vida humana.

Cualquier aumento del consumo que es estrictamente necesario para la eficiencia es conveniente y aporta al dividendo nacional tanto como retira del mismo. Pero un aumento del consumo que no sea el estrictamente necesario sólo puede ser obtenido mediante un aumento del dominio del hombre sobre la Naturaleza, y éste, a su vez, puede producirse mediante un adelanto de la ciencia y de las artes de la producción, una mejora en la organización y el acceso a fuentes más ricas de materias, y, por último, mediante el crecimiento del capital y de los medios materiales de alcanzar, en cualquier forma, fines deseables. Así, la cuestión de cómo responde estrechamente la oferta de trabajo a la demanda se resuelve en gran parte en la cuestión de qué porción del consumo actual de la población está formada por cosas estrictamente necesarias para la vida y eficiencia de los jóvenes y viejos, qué parte está constituida por cosas necesarias convencionales, las que teóricamente podrían dejar de consumirse, pero que son preferidas por la mayoría de las personas a algunas cosas realmente necesarias para la eficiencia, y qué parte es realmente superflua considerada como un medio de producción, aunque algo de ella pueda ser de suprema importancia, considerada como un fin en sí misma[c].

La oferta de mano de obra se corresponde rápidamente con su demanda, cuando la renta de los trabajadores se gasta principalmente en artículos necesarios para la eficiencia.

[c] Aquí Marshall hace referencia a varios temas, algunos de ellos vigentes en la actualidad. En primer lugar, considera los efectos que tendría sobre el medio ambiente el intento de producir más bienes. Por otro lado, se plantea la controversia entre consumo necesario y consumo superfluo. Como ya hemos indicado en la nota b del libro IV, cap. 6, a lo largo de la historia del pensamiento se ha hecho referencia a este tema y en la actualidad se cuestiona si el consumo de masas que padecen las economías actuales más desarrolladas se puede mantener sin poner en peligro los recursos naturales.

Los primeros economistas franceses e ingleses, como observamos al principio de este capítulo, clasificaron casi todo el consumo de las clases trabajadoras en la primera categoría. Y lo hicieron, en parte, por razones de sencillez, y, en parte, porque esas clases eran entonces pobres en Inglaterra y muy pobres en Francia, y ellos deducían que la oferta de mano de obra correspondería a los cambios en la demanda efectiva para la misma, aunque, naturalmente, no tan de prisa como la de la maquinaria. Y no se llega a una conclusión muy diferente cuando se trata la cuestión, con respecto a países menos adelantados aun ahora, puesto que en la mayor parte del mundo las clases trabajadoras no pueden permitirse muchos lujos ni aun adquirir muchas de las cosas de necesidad convencional, y un aumento en sus ingresos vendría a producir un incremento tan grande de la población que pronto bajarían éstos nuevamente hasta alcanzar el antiguo nivel. En la mayor parte del mundo, los salarios están regidos por la llamada *ley de hierro o de bronce*, que los mantiene muy cerca de lo estrictamente necesario para la existencia de una clase trabajadora más bien ineficiente.

Muchos gastos de las clases trabajadoras conducen a la eficiencia en los países atrasados.

En cuanto al mundo occidental moderno, la situación es muy distinta, ya que han sido muy grandes los últimos adelantos en el conocimiento y la libertad, en el vigor y en la riqueza, y también las facilidades de acceso a ricos campos distantes de oferta de alimentos y materias primas. Sin embargo, todavía es cierto, incluso en Inglaterra, que la mayor parte del consumo de la masa principal de la población se encamina a mantener la existencia y el vigor, quizá no del modo más económico, pero, al menos, sin una gran pérdida. Se cometen, sin duda, aún algunos excesos realmente perjudiciales, pero éstos van disminuyendo relativamente al resto del consumo, con la excepción posible del juego. Gran parte de los gastos que no son estrictamente económicos, en el sentido de que no contribuyen a la eficiencia, ayudan, no obstante, a formar hábitos de empresa y proporcionan a la existencia aquella variedad sin la cual los hombres languidecen y se tornan torpes, haciendo muy poco, aunque trabajen mucho, y es bien sabido que aun en los países occidentales la mano de obra especializada es, generalmente, más barata en los lugares donde los salarios son elevados. Puede admitirse que el desarrollo industrial del Japón está tendiendo a demostrar que algunas de las cosas de necesidad convencional más costosas podrían dejar de utilizarse sin una correspondiente disminución de la eficiencia; pero, aunque esta experiencia pudiera ser muy fructífera en resultados para el futuro, tiene escasa influencia sobre las condiciones del pasado y del presente. No por eso deja de ser cierto que, tomando al hombre tal como es y como ha sido hasta ahora, en el mundo occidental los ingresos que percibe un trabajador eficiente no alcanzan a cubrir mucho más de lo necesario para hacer frente a los gastos de su sustento y para mantener en actividad todas sus energías[4].

Lo mismo es cierto, en alguna extensión, incluso en los países ricos del mundo occidental.

[4] En todas las locomotoras existe alguna obra de latón o de cobre destinada a servir de adorno y que podría omitirse o retirarse sin perjudicar la eficiencia de la máquina de vapor. Su cantidad varía según el gusto de los funcionarios que eligen los modelos de máquinas en los diferentes ferrocarriles. Pero podría ocurrir que la costumbre exigiera que no se prescindiese de dicho gasto y que las compañías ferroviarias no quisieran ir contra ella. En ese caso, al tratarse de períodos durante los cuales dicha costumbre perdurase, tendríamos que incluir el coste de dicha obra de adorno en el de producción de la locomotora, lo mismo que el del pistón de la misma. Y existen muchos problemas prácticos, especialmente entre los que se refieren a períodos de duración moderada, en los cuales las cosas necesarias y convencionales deben ser puestas casi al mismo nivel que las estrictamente necesarias.

Conclusión general.

Hemos de concluir, pues, que un aumento en los salarios, al menos que éstos sean, ganados en unas condiciones antihigiénicas, aumenta casi siempre la fuerza física, mental e incluso moral de la próxima generación, y que, en igualdad de circunstancias, una elevación de salarios aumenta el tipo de crecimiento de la mano de obra, o en otros términos, que un incremento en el precio de demanda aumenta la oferta de ésta. Dado un determinado estado de los conocimientos y de los hábitos sociales y domésticos, el vigor de la población, considerada en conjunto, si no su número, y tanto el número de trabajadores como el vigor de los mismos en cualquier industria particular, puede decirse que tienen un precio de oferta, en el sentido de que existe un cierto nivel del precio de demanda que los mantendrá en una situación estacionaria, que un aumento, de dicho nivel los hará subir y que un descenso en el mismo los hará bajar.

Las influencias de la demanda y la oferta sobre los salarios están coordinadas.

Así vemos también que la demanda y la oferta ejercen influencias coordinadas sobre los salarios; ninguna de ellas puede aspirar al predominio, como no puede pretenderlo ninguna de las dos ramas de unas tijeras o un pilar de una bóveda. Los salarios tienden a igualarse con el producto neto del trabajo; su productividad marginal determina su precio de demanda, y, por otra parte, tienden a guardar una íntima relación, aunque indirecta e intrincada, con el coste de manutención, de enseñanza y de conservacion de las energías de un trabajador eficiente. Los diversos elementos del problema se determinan recíprocamente, en el sentido de su regulación, y de un modo incidental esto asegura que el precio de oferta tiende a igualarse con el precio de demanda: los salarios no están regidos por el precio de demanda ni por el de oferta, sino por todo el conjunto de causas que rigen la oferta y la demanda[5].

La frase "tipo general de salarios" presenta dificultades.

Debemos decir algo acerca de las expresiones corrientes *el tipo general de salario o los salarios del trabajo en general*. Tales expresiones son convenientes al considerar la distribución en un sentido lato y, especialmente, al tratar de las relaciones generales entre el capital y el trabajo; pero, en realidad, no existe en la civilización moderna un tipo general de salarios: entre cien o más agrupaciones de trabajadores, cada una tiene su propio problema del salario, su peculiar serie de causas especia-

[5] La repetición de estas afirmaciones en este párrafo nos ha parecido necesaria en vista de las malas interpretaciones en que han incurrido diversos críticos acerca del principal argumento de este libro; entre ellos debe incluirse, hasta el inteligente, profesor von Böhm-Bawerk. En efecto, en el artículo citado recientemente (véase especialmente la sección 5), parece sostener que existe necesariamente una contradicción en la creencia de que los salarios corresponden tanto al producto neto del trabajo como al coste de la manutención de la enseñanza y de la conservación de la energía de un trabajador eficiente (o, más brevemente, aunque con menos propiedad, el coste de la producción de la mano de obra). Por otra parte, las interacciones mutuas de las principales fuerzas económicas han sido estudiadas en un interesante artículo del profesor CARVER publicado en el *Quarterly Journal of Economics*, de julio de 1894; véase también su *Distribution of Wealth*, capítulo IV.

les, naturales y artificiales, que rigen el precio de oferta y que limitan el número de sus miembros; cada una tiene su precio de demanda regulado por la necesidad que otros agentes de producción tienen de sus servicios.

§ 4. Con respecto a la expresión *el tipo general de interés* surgen análogas dificultades. Pero en este caso, la principal dificultad proviene del hecho de que la renta derivada del capital ya invertido en cosas particulares, tales como fábricas o buques, es propiamente una cuasi renta y puede considerarse como interés únicamente en el supuesto de que el valor del capital de la inversión haya permanecido invariable. Dejando a un lado esta dificultad por ahora[6], y recordando que la expresión *el tipo general de interés* se aplica en un sentido estricto solamente a las ganancias netas anticipadas de nuevas inversiones de capital libre, podemos resumir brevemente los resultados de nuestros anteriores estudios acerca del crecimiento del capital.

Existen análogas, aunque menores, dificultades en la frase "el tipo general de interés".

Hemos visto[7] que la acumulación de riqueza está regulada por una gran variedad de causas, tales como la costumbre, los hábitos de dominio de sí mismo y de apreciar el futuro y, sobre todo, por la fuerza de los afectos familiares; la seguridad es una condición necesaria para ello, y el progreso del conocimiento y la inteligencia la favorecen de muchas nuevas formas. Pero aunque el ahorro en general es afectado por muchas causas distintas que el tipo de interés, y a pesar de que este último influye muy poco en el ahorro de muchas personas, y de que unas cuantas que han decidido asegurarse una determinada renta para sí o para su familia, ahorrarán menos cuando el tipo de interés sea elevado que cuando sea bajo, sin embargo, parece prevalecer la opinión de que un aumento en el tipo de interés, o precio de demanda del ahorro, tiende a aumentar el volumen de este último.

Resumen de las primeras conclusiones.

Luego el interés, siendo el precio pagado en un mercado por el uso del capital, tiende a alcanzar un nivel tal de equilibrio que la demanda total de capital en ese mercado, a dicho tipo de interés, sea igual a la oferta total que haya en el mismo a dicho tipo. Si el mercado que estamos considerando es pequeño, como, por ejemplo, el de una sola población o una sola industria en un país progresivo, a una mayor demanda de capital corresponderá pronto una mayor oferta procedente de los distritos o industrias vecinos. Pero si consideramos todo el mundo o la totalidad de un gran país como un solo mercado para el capital, no podemos decir que toda la oferta del mismo quede alterada tan rápidamente y de un modo considerable por un cambio en el tipo de interés, puesto que el fondo general de capital es el producto del trabajo y de la *espera,* y el trabajo adicional y la *espera* adicional, para los cuales obraría como un incentivo el aumento del tipo de interés, no sería muy considerable comparado con el trabajo y la *espera,* de los cuales es un resultado el *stock* total de capital existente. A un gran aumento de la demanda de capital en general corresponderá, por tanto, durante algún tiempo, una elevación del tipo de interés más bien que un aumento en la oferta, y éste hará que el capital vaya apartándose de aquellos usos en que su utilidad marginal sea muy pequeña. Sólo

El tipo de interés está determinado por las dos series de fuerzas de la oferta y la demanda, respectivamente.

[6] Véase más adelante, libro VI, cap. 6, § 6.

[7] Véase libro IV, cap. 7, resumido en el § 10.

de una manera lenta y gradual irá el aumento en el tipo de interés incrementando el *stock* total de capital.

§ 5. La tierra está en una situación diferente que la del hombre y la de aquellos agentes de producción que son fabricados por éste, entre los cuales van incluidas las mejoras en la propia tierra[8]. En efecto, mientras que las ofertas de todos los demás agentes de producción responden en diversos grados y de varias maneras a la demanda de servicios de los mismos, para la tierra no existe semejante correspondencia. Así, un aumento excepcional en las ganancias de cualquier clase de trabajo tiende a aumentar el número de trabajadores, o su eficiencia, o ambas cosas a la vez, y el aumento en la oferta de trabajo eficiente de dicha clase tiende a abaratar los servicios que presta a la comunidad. Si el aumento consiste en el número de trabajadores, el tipo de ganancia de cada uno de ellos tenderá a bajar hasta alcanzar el antiguo nivel; pero si el aumento corresponde a la eficiencia, aunque probablemente ganaran más que antes, las ganancias les vendrán del aumento del dividendo nacional y no será a expensas de otros agentes de producción. Y lo mismo puede decirse del capital, pero no de la tierra. El valor de ésta si bien está sujeto, como los valores de los demás agentes de producción, a aquellas influencias que estudiamos al final del capítulo anterior, no lo está con respecto a aquellas de que nos ocupamos actualmente.

La tierra está en una situación diferente que los demás agentes de producción.

Es cierto que la capital desde el punto de vista del fabricante o cultivador individual. Y la tierra participa de las influencias de las leyes de la demanda y de sustitución que fueron estudiadas en el último capítulo, porque el *stock* existente de ella, como el del capital y mano de obra de cualquier clase, tiende a ser trasladado de uno a otro uso hasta que nada pueda ganarse para la producción con un nuevo traslado. Y, en cuanto se refiere a lo tratado en el último capítulo, la renta que se obtiene de una fábrica, de un almacén o de un arado (teniendo en cuenta el desgaste, etc.), es regulada del mismo modo que la que se deriva de la tierra. En uno y otro caso, la renta tiende a igualarse al valor del producto neto marginal del agente; en uno y otro caso ésta está regida, por el momento, por el *stock* total del agente y la necesidad que otros agentes tienen de su ayuda.

Éste es un aspecto de la cuestión. El otro es que la tierra (en un país viejo) no participa de las influencias reflejas, estudiadas en este capítulo, que un elevado tipo de ganancias ejerce sobre la oferta de los demás agentes de producción y, por consiguiente, sobre las contribuciones de éstos al dividendo nacional, y, por tanto, al coste real a que sus servicios son pagados por los demás agentes de producción. La construcción, de un piso adicional en una fábrica o la adquisición de un nuevo arado para una hacienda no priva, generalmente, a otra fábrica de un piso, ni a otra hacienda de un arado; la nación añade un piso a una fábrica o un arado a su empresa como el individuo lo hace a la suya; de ese modo, existe un dividendo nacional mayor a repartir, y, a largo plazo, el aumento de las ganancias del fabricante o del agricultor no tiene lugar, por regla general, a costa de los demás productores. En contraste con esto, el

[8] El argumento de este párrafo está expuesto de un modo general. Un estudio técnico y más detallado del mismo se encontrará en el libro V, cap. 10.

stock de tierra (en un país viejo) es siempre el mismo, y cuando un fabricante o cultivador se decide a adquirir más terreno, priva de él a otra empresa; agrega más terreno a su negocio, pero la nación no añade ninguno a su empresa, el cambio no aumenta la renta nacional.

§ 6. Podemos concluir esta etapa de nuestro razonamiento del modo siguiente: El total neto de todas las cosas producidas es en sí la verdadera fuente de la cual fluyen los precios de demanda de todos esos artículos, y, por tanto, de los agentes de producción utilizados en producirlos; o, para decirlo de otro modo, este dividendo nacional, es a la vez el producto neto total de todos los agentes de producción que existan dentro del país y la única fuente de pago de los mismos; se divide en salarios, interés del capital y, por último, en excedente del productor o renta de la tierra y de los demás elementos de producción. Constituye la totalidad de éstos y el conjunto del mismo se distribuye entre ellos; cuanto mayor sea, tanto mayor será, en igualdad de circunstancias, la parte que a cada uno de ellos corresponda.

Las ganancias de los diversos agentes de producción, según sus servicios marginales, absorben el dividendo nacional.

Se distribuye entre ellos, hablando de un modo general, en proporción a la necesidad que el público tenga de sus diversos servicios –es decir, no a la necesidad total, sino a la necesidad marginal–. Por esto, se entiende la necesidad en aquel punto en que la gente duda entre adquirir algo más de los servicios (o de los frutos de ellos) de un agente o dedicar sus recursos a la adquisición de los servicios (o de su fruto) de otros agentes, es decir, cuando se hallan en una situación de indiferencia. En igualdad de circunstancias, cuanto mayor sea la parte que reciba cada agente tanto más rápidamente aumentará, a menos que no sea susceptible de aumento alguno. Pero cada aumento contribuirá a ir llenando las necesidades más urgentes de dicho agente, y, de este modo, se reducirá la necesidad marginal del mismo y disminuirá el precio que pueda hallar en el mercado; es decir, que un incremento en la participación proporcional, o tipo de remuneración de cualquier agente, es probable que ponga en juego fuerzas que determinan una reducción de dicha parte y hagan que quede otra mayor para ser repartida entre los demás. Esta acción refleja puede ser lenta; pero, si no surge un cambio violento en las artes de la producción o en la situación económica general de la sociedad, la oferta de cada agente será exactamente regulada por su coste de producción, teniendo en cuenta aquellas cosas de necesidad convencional que van aumentando constantemente a medida que la creciente riqueza de la renta nacional proporciona a una y otra clase un excedente cada vez mayor, una vez cubiertos los gastos meramente necesarios para la eficiencia.

§ 7. Al estudiar la influencia que el aumento de la eficiencia y de los ingresos en una industria ejerce sobre la situación de otras, podemos partir del hecho general de que, en igualdad de circunstancias, cuanto mayor sea la oferta de cualquier agente de producción, tanto más se hará necesario destinarlo a usos para los cuales no esté especialmente dispuesto, y tanto menor será el precio de demanda con que tendrá que contentarse en aquellos usos en que su empleo se halle en el margen de no ser provechosos, y, toda vez que la competencia iguala el precio que obtiene en todos los posibles usos, éste será su precio general. El aumento de la producción resultante de un incremento de dicho agente elevará el dividendo nacional, y los demás agentes de producción se beneficiarán con ello, pero ese agente tendrá que contentarse con una retribución menor.

Un aumento en la oferta de cualquier agente beneficiará más a otros agentes, pero no necesariamente a todos.

Por ejemplo, si el capital aumenta rápidamente, sin que se produzca otro cambio, el tipo de interés debe bajar; si el número de los que se dedican a una clase particular de trabajo crece, sus salarios tendrán que bajar. En uno y otro caso resultará un aumento de la producción y un incremento del dividendo nacional; en uno y otro caso, la pérdida que sufre un agente de producción se convierte en ganancia para otros, pero no necesariamente para todos los demás. Así, la explotación de una nueva cantera de pizarra o el aumento en el número o eficiencia de los canteros, tenderían a mejorar las casas de todas clases, y a aumentar la demanda de albañiles y de carpinteros y los salarios de éstos, pero perjudicarían a los fabricantes de tejas como productores más de lo que les beneficiarán como consumidores. El aumento de la oferta de este agente incrementa la demanda de otros muchos un poco y eleva mucho la de algunos, pero disminuye la de unos pocos.

Sabemos que el salario de cualquier trabajador, como, por ejemplo, de un operario de una fábrica de calzados, tiende a igualar el producto neto de su trabajo. No está regulado por dicho producto neto, puesto que los productos netos, como todos los demás incidentes de los usos marginales, están determinados, en unión de su valor, por las relaciones, generales de la oferta y la demanda[9]. Pero, cuando: 1.°, la aplicación total del capital y trabajo a la industria del calzado ha alcanzado el límite en que los productos adicionales resultantes de una nueva aplicación podrían apenas obtenerse a precios productivos; 2.°, la distribución de los recursos entre la instalación, el trabajo y los demás agentes de la producción se ha hecho de modo apropiado, y 3.°, la fábrica de que se trate trabaja con buen éxito normal, está dirigida con capacidad normal y dispone de un personal para el cual la dirección está en duda acerca de si le conviene admitir o no un operario adicional de habilidad y energía normales que se ofrece por un salario normal, entonces podemos deducir que la pérdida de trabajo de ese hombre causaría probablemente una disminución en la producción neta de la fábrica, cuyo valor sería aproximadamente igual a su salario. Si invertimos el razonamiento, resultará que el salario de este operario es aproximadamente igual a dicho producto neto (naturalmente, el producto neto del trabajo de un individuo no puede ser separado mecánicamente del de los demás que trabajan junto con él)[10].

El salario de un trabajador expresado provisionalmente en términos de productos netos de los trabajadores de diversas categorías.

El trabajo realizado por las diversas clases de operarios de una fábrica de calzado no es todo de la misma dificultad, pero podemos dejar de considerar las diferencias existentes entre las diversas clases y suponer que todos son de la misma categoría. (Este supuesto simplifica grandemente la argumentación, sin afectar a su carácter general.)

Ahora bien: en las condiciones tan variables del trabajo moderno una industria es susceptible de estar algunas veces muy abastecida de mano de obra y otras muy escasa, y estas difi-

[9] Véanse libro V, cap. 8, § 5, y libro VI, cap. 1, § 7.

[10] Véase más arriba, pág. 571. El producto neto de una fábrica se considera, ahora, generalmente, como lo está en el censo oficial de la producción, como el trabajo que la misma aplica al material de modo que el valor de su producto neto es la diferencia entre el valor bruto de su producción y el del material utilizado en ella.

cultades inevitables pueden verse aumentadas por combinaciones restrictivas y por otras influencias. Pero, a pesar de ello, la fluidez de la mano de obra es suficiente para que resulte cierto que los salarios de la misma categoría industrial tienden a ser iguales en las diferentes ocupaciones en un mismo país occidental. Por consiguiente, no puede tacharse de inexacta la afirmación de que, en general, todo obrero que tenga la misma categoría industrial que un zapatero podrá comprar un par de zapatos de cualquier clase (después de cubrir el coste del material utilizado en el mismo) con el salario ganado por él, aproximadamente en la misma época que se requiere para que dicho operario produzca un par de zapatos. Para dar a esta afirmación una forma más general, podemos decir que todo trabajador podrá generalmente adquirir con las ganancias de cien días de trabajo los productos netos de cien días de trabajo de otros trabajadores de la misma categoría que él, los que podrá escoger del modo que mejor le parezca, con tal de que resulte dicha suma total.

Si las ganancias normales de los trabajadores de otra categoría son en una mitad mayores que las suyas, el operario zapatero tendrá que gastar tres días de salario para adquirir el producto neto de dos días de trabajo de un operario de aquella categoría, y así sucesivamente.

Así, pues, en igualdad de circunstancias, todo aumento en la eficiencia neta del trabajo, en cualquier industria, incluso en la suya propia, aumentará en la misma proporción el valor real de aquella parte de su salario que el operario de la industria del calzaldo gaste en los productos de la misma, y, en igualdad de circunstancias, el nivel de equilibrio de los salarios reales de los operarios de la industria del calzado depende directamente de la eficiencia media de la industria, incluso de la suya propia, que produce aquellas cosas en que gasta sus salarios. Inversamente, el rechazo por los trabajadores de una industria de una mejora por medio de la cual la eficiencia de dicha industria podía ser aumentada en un 10 por 100, causa a los operarios de la industria del calzado un daño equivalente al 10 por 100 de aquella parte de su salario que gasta en los productos de dicha industria. En cambio, un aumento de la eficiencia de los trabajadores cuyos productos compiten con los suyos puede causarle daño temporalmente al menos, especialmente si no es él mismo un consumidor de aquellos productos.

El aumento de la eficiencia en cualquier industria tiende a elevar los salarios reales en las demás.

Asimismo, el operario de la industria del calzado se beneficiará con cualquier cambio que modifique las posiciones relativas de las diferentes categorías, de modo que la suya quede en un grado relativamente más alto con respecto a las demás. Se beneficiará con aumento en el número de médicos cuya asistencia necesita ocasionalmente. Y se beneficiará aún más si aquellas categorías que se ocupan principalmente en las tareas de dirección, ya sea de las fábricas o de otros establecimientos cualesquiera, reciben un gran influjo de las demás categorías, puesto que entonces las ganancias de dirección quedarán disminuidas de modo permanente en relación con las ganancias del trabajo manual, habrá un aumento en el producto neto de todas las clases de este último y, en igualdad de circunstancias, el operario de la industria del calzado obtendrá una mayor cantidad de cada artículo en el cual gaste aquel salario que representa su propio producto neto.

Las relaciones entre categorías. Un aumento de la oferta en la capacidad para los negocios eleva los salarios de los trabajadores manuales.

§ 8. El proceso de sustitución, del cual hemos estado estudiando las tendencias, es una forma de competencia, y será conveniente insistir de nuevo en que no suponemos que aquélla sea perfecta. La competencia perfecta requiere un conocimiento exacto de la situación del mercado, y aunque no significa apartarse mucho de los hechos reales de la vida el suponer este conocimiento por parte de los comerciantes cuando consideramos las transacciones de Lombard Street[d], de la bolsa de los valores o de un mercado de productos al por mayor, este supuesto estaría totalmente fuera de lugar cuando se examinan las causas que regulan la oferta de trabajo en cualquiera de las categorías inferiores de la industria, puesto que si un hombre tuviese la suficiente aptitud para conocer todo lo referente a su mercado de trabajo, tendría demasiada capacidad para permanecer mucho tiempo en esa categoría inferior. Los antiguos economistas, que estaban en constante contacto con los hechos reales de la vida comercial, no ignoraron seguramente esto, pero en parte, en obsequio a la brevedad y a la sencillez, y en parte porque los términos *libre competencia* se habían convertido en una especie de reclamo y también porque no habían clasificado y condicionado suficientemente sus doctrinas, parecían a menudo implicar que suponían este conocimiento perfecto.

Suponemos que no existe un conocimiento perfecto y libertad de competencia...

Es, pues, especialmente importante insistir en que no suponemos que los miembros de cualquier grupo industrial deban estar dotados de aptitud y previsión mayores que las normales y que sean guiados por distintos móviles de los que podrían atribuirse por toda persona bien informada a los miembros de dicho grupo, teniendo en cuenta las condiciones generales de lugar y tiempo. Puede haber vacilaciones e impulsos en las acciones, móviles sórdidos y nobles; pero existe en cada hombre una constante tendencia a elegir para sí y para sus hijos las ocupaciones que le parecen más ventajosas entre las que están al alcance de sus recursos y de los esfuerzos que puede y está dispuesto a hacer para alcanzarlas[11].

...sino sólo el espíritu de empresa y los hábitos en los negocios que son, realmente, normales en cada grado de la industria.

§ 9. El último grupo de cuestiones, que aún tenemos que estudiar, es el que se refiere a las relaciones entre el trabajo y el capital en general. Es evidente que, aunque este último está constantemente compitiendo con el trabajo por el campo de empleo en las industrias particulares, sin embargo, puesto que el capital en sí mismo no es más que la personificación del trabajo en unión de la *espera,* la competencia tiene lugar, realmente, entre algunas clases de trabajos ayudadas por una buena cantidad de *espera,* y otras clases de trabajo ayudadas por una menor *espera.* Cuando, por ejemplo, se dice

Pasamos ahora a las relaciones, en general, entre el capital y el trabajo. Existe una competencia real, aunque restringida, en el campo del empleo entre el capital y el trabajo.

[11] Las diferencias entre los ajustes de la demanda y de la oferta en el caso de las mercancías y en el de la mano de obra se estudiarán en los capítulos siguientes.

[d] Referencia al centro financiero de Londres, ya que en él están ubicadas una gran cantidad de entidades financieras. Su nombre se debe a los banqueros del norte de Italia, denominados los "lombardos", que se afincaron allí durante los siglos XIV y XV, alcanzado gran influencia en la ciudad. Bagehot en 1823 publicó un libro cuyo título es el nombre de esta calle y en él se describen las características de los mercados monetarios y de las actividades del Banco de Inglaterra.

que "la maquinaria capitalista ha suplantado a mucha mano de obra en la fabricación de calzado", lo que se quiere significar es que antiguamente había muchos que hacían zapatos a mano y unos pocos que construían leznas y otras herramientas sencillas, ayudados por un poco de *espera,* mientras que ahora hay menos personas ocupadas en la fabricación de calzado y éstas hacen un mayor número de zapatos que antes, con la ayuda de potentes máquinas, fabricadas por constructores, especializados ayudados por mucha *espera.* Existe una competencia real y efectiva entre el trabajo y lo que hemos denominado *espera,* pero éste sólo ocupa una pequeña parte del campo total y es de pequeña importancia en relación con los beneficios que el trabajo obtiene de la facultad de conseguir con poco coste la ayuda del capital y, por consiguiente, de eficientes métodos en la producción de las cosas que necesita[12].

En efecto, hablando en términos generales, un incremento en la posibilidad y en el deseo de ahorrar hará que los servicios de la *espera* progresen constantemente y evitará que ésta obtenga empleo a un tipo de interés tan elevado como antes; es decir, que el tipo de interés bajará constantemente, a menos que el progreso aporte nuevos usos ventajosos de los métodos indirectos de la producción. Pero este crecimiento del capital aumentará el dividendo nacional, abrirá nuevos campos para la ocupación de trabajo en otros sentidos y hará, de este modo, que se compense en mucho la sustitución parcial o desplazamiento de los servicios de trabajo por los de la *espera*[13].

Un aumento de capital reduce el coste marginal de su uso y eleva los salarios reales.

El incremento del dividendo nacional, debido al crecimiento del capital y al progreso técnico, afectará, sin duda, a las mercancías de todas clases, y permitirá al fabricante de calzado, por ejemplo, comprar con sus ganancias más alimentos y mayores vestidos, cantidades superiores de agua, luz artificial y calor, y así sucesivamente. Puede admitirse que algunas mejoras sólo afectan a los artículos consumidos por los ricos, en primer lugar al menos, que ninguna parte del aumento correspondiente del dividendo nacional va a parar de un modo directo a las clases trabajadoras, y que éstas no perciben inmediatamente ganancia alguna que compense las probables perturbaciones de algunos de sus miembros en industrias particulares. Pero tales casos son raros y, generalmente, se presentan en pequeña escala, y aun en ellos hay casi siempre alguna compensación indirecta. En efecto, aquellas mejoras que son ideadas para uso de los ricos pasan pronto a ser utilizadas por las demás clases sociales[e], y, aunque no siempre, al menos con alguna frecuencia la generalización de esas mejoras contribuye a aumentar los deseos de servicios personales por parte de los ricos y aumenta también los medios de que éstos disponen para satisfacer esos deseos. Esto señala otro aspecto de la relación entre el capital y el trabajo en general.

[12] Dejamos aquí de lado la competencia para el empleo que se suscita entre los trabajadores, en el sentido estricto del término y el trabajo del empresario y de sus gerentes y capataces. Una gran parte de los capítulos 7 y 8 está dedicada a este difícil e importante problema.

[13] Se trata aquí del capital en su sentido lato, no limitado al capital comercial. Este punto es de interés secundario y se relega al Apéndice J, § 4.

[e] Lo que se expone en este párrafo parece un antecedente de la teoría del multiplicador de Kahn que sería empleada por Keynes en su *Teoría General* de 1936. Un aumento en la demanda dará lugar a que aumente la renta y, en un período posterior, al disponer todos de mayor renta, el consumo aumentará en todas las clases sociales. En cambio, es contrario a lo que defenderían marxistas y kaleckianos, que afirman que el capitalista gana lo que consume, mientras que le trabajador pierde lo que consume.

Nuevas explicaciones.

§ 10. Debe entenderse que la parte del dividendo nacional que cualquier clase industrial particular recibe durante un año consiste en cosas que fueron fabricadas durante el mismo o del equivalente de esas cosas, puesto que muchas de las cosas fabricadas, en todo o en parte, durante el año, es probable que queden en poder de los capitalistas y de los industriales y sean agregadas al capital de éstos, y ellos, en cambio, entregan, directa o indirectamente a la clase trabajadora algunas cosas que habían sido fabricadas en años anteriores.

El sentido en que es cierto que las ganancias de la mano de obra dependen de los progresos hechos por el capital.

El acuerdo corriente que tiene lugar entre el capital y el trabajo consiste en que el asalariado adquiere dominio sobre artículos dispuestos para el consumo inmediato y, en cambio, pone a los bienes de su patrono en camino de estar dispuestos para dicho consumo. Pero, si bien esto puede decirse que es cierto en la mayoría de los empleados, no ocurre así con los que terminan el proceso de producción. Por ejemplo, los que montan y terminan relojes dan a sus patronos un número de artículos dispuestos para el consumo inmediato mucho mayor de lo que ellos obtienen como salario. Y si tomamos una estación del año junto con otra, con objeto de poder contar la siembra y la recolección, encontraremos que los trabajadores en conjunto entregan a sus patronos más artículos terminados que los que reciben como salario. Existe, sin embargo, un sentido un poco forzado, en el cual podríamos estar, quizá, justificados al decir que las ganancias del trabajo dependen de los anticipos hechos por el capital al mismo. En efecto –para no mencionar la maquinaria y las fábricas, los buques y los ferrocarriles–, las casas alquiladas a los trabajadores e incluso las materias primas que habrán de ser transformadas en mercancías consumidas por ellos representan una gran producción de capital para su uso, en mayor cuantía que el equivalente de los anticipos que ellos proporcionan al capitalista, aun en los casos en que trabajen gratis durante un mes antes de percibir los salarios.

Las viejas teorías de los salarios estaban encaminadas hacia la doctrina moderna.

En todo esto, no hay nada que motive que las relaciones entre el capital y el trabajo en general difieran ampliamente de las que existen entre otro par cualquiera de agentes de producción, en el esquema general de la distribución ya explicado. La doctrina moderna de las relaciones entre el capital y el trabajo es el resultado a que iban encaminadas todas las doctrinas primitivas sobre la materia, y difieren únicamente en su mayor exactitud, extensión y homogeneidad, de la expuesta por Mill en el tercer capítulo de su libro IV, el único punto en que reúne dicho autor todos los diversos elementos del problema[f].

[f] Concretamente Mill en ese libro IV de sus *Principios* se refiere a los efectos que tiene la mejora en la industria y la población, sobre las rentas, los salarios y las ganancias. En concreto, en dicho libro se estudia la distribución de la producción entre las distintas clases sociales como consecuencia de los cambios económicos que se producen en una sociedad que está progresando.

Podemos, pues, concluir otra etapa de la argumentación del modo siguiente: El capital y el trabajo en general cooperan en la producción del dividendo nacional y retiran de éste sus ganancias en la medida de sus respectivas eficiencias[g] (marginales). Su mutua dependencia es de lo más íntimo: el capital sin el trabajo nada puede hacer, y el trabajo, sin la ayuda de su capital propio o del de otra persona, no podría existir por mucho tiempo. Cuando el trabajo es enérgico, el capital obtiene una elevada remuneración y crece, mientras que, gracias al capital y a los conocimientos técnicos, el trabajador del mundo occidental está en muchos aspectos mejor alimentado, mejor vestido y mejor alojado que los príncipes de las épocas primitivas. La cooperación del capital y del trabajo es tan esencial como la del hilandero y el tejedor: existe una pequeña prioridad por parte del primero, pero ella no le otorga preeminencia alguna. La prosperidad de cada uno de ambos está íntimamente ligada a la fuerza y actividad del otro, aunque cada uno pueda obtener una ganancia temporal, si no permanente, de una participación algo mayor en el dividendo nacional a expensas del otro.

La amplia teoría de la distribución ya dada comprende las relaciones generales entre el capital y el trabajo...

En el mundo moderno, los patronos individuales y los gerentes de las sociedades por acciones, muchos de los cuales sólo poseen un escaso capital propio, actúan como el eje de la gran rueda industrial. Los intereses de los capitalistas y de los trabajadores irradian de ellos y hacia ellos, y éstos son los que los mantienen unidos. Ellos, por tanto, son los que ocuparán el lugar predominante en el estudio de las fluctuaciones del empleo y de los salarios que dejamos para el segundo volumen de este tratado, y un puesto importante –aunque no predominante– en el estudio de los rasgos secundarios en las modalidades de acción de la oferta y la demanda peculiares al trabajo, al capital y a la tierra, respectivamente, a que están dedicados los próximos ocho capítulos.

...aunque el papel de los emprendedores es de creciente importancia.

En el Apéndice J, trataremos brevemente de la doctrina del *fondo de salarios*[h]. En él se verá que existen suficientes razones para opinar que esta teoría dedicó demasiada importancia a la

[g] De esta forma, Marshall muestra su desacuerdo con la postura de Marx expuesta en su teoría de la plusvalía.

[h] La teoría del fondo salarial es una de las teorías ortodoxas que se enseñaron a lo largo del siglo XIX, mostrando la fuente de los salarios y los principios a través de los cuales éstos son distribuidos. Walker en su *The Wage-Fund Theory* señala que este fondo es una proporción del capital agregado del país y que su límite se determina por la cantidad y carácter del capital agregado. Asimismo este autor en su artículo publicado en *Cyclopaedia of Political Science* de J. J. Lalor de 1881, señalaba que era un término que se empleaba para caracterizar la teoría de la distribución de la renta que imperaba en Inglaterra después de las guerras napoleónicas y que fue aceptado por los economistas americanos, manteniéndose inalterado durante casi medio siglo, pero que pasó prácticamente desapercibido en Europa. En concreto, la idea de un fondo salarial que se ha acumulado con anterioridad para hacer frente a los pagos a los trabajadores fue desarrollada por Turgot y Adam Smith. La idea es que al final de un período de producción se adelantaba a los trabajadores un *stock* de capital circulante, para que pudieran mantenerse hasta el siguiente período productivo. Este *stock* lo determinan muchas variables, incluyendo la productividad del trabajo. La doctrina indicaba que la tasa media de salarios, durante un período productivo, vendría dada dividiendo el *stock* de capital entre el número de trabajadores. Así, el salario real máximo se determina al principio del período de producción. Por tanto, si este fondo es una parte importante del *stock* de capital, hay que aceptar que su

demanda de mano de obra, concediendo poca atención a las causas que regulan su oferta, y que se refería a una correlación entre el *stock* de capital y el *flujo* de salarios, en lugar de referirse a la verdadera correlación entre el *flujo* de los productos del trabajo ayudado por el capital y el de los salarios. Pero también se verá que hay motivos para opinar que los mismos economistas clásicos –aunque quizá no todos sus discípulos–, si hubiesen sido preguntados, habrían explicado satisfactoriamente las referencias de la doctrina y la habrían puesto de acuerdo con las ideas modernas en el punto a que se contrata. En el Apéndice K se estudiarán brevemente las diversas clases de excedentes de los productores y consumidores, que suscitan cuestiones de algún interés abstracto, pero de poca importancia práctica.

Apéndices J y K.

Como ya se ha indicado, las eficiencias (total y marginal) de los diversos factores de producción, sus contribuciones directas e indirectas al producto neto total o dividendo nacional, y las participaciones de dicho dividendo que les corresponden, están puestas en correlación por muchas interacciones recíprocas tan complicadas, que es imposible reunirlas todas en una sola exposición. Sin embargo, con la ayuda del terso, compacto y preciso lenguaje de la Matemática, es posible llegar a una explicación general bastante unificada, aunque, naturalmente, ésta no puede tener en cuenta las diferencias de calidad, excepto en los casos en que éstas puedan ser interpretadas más o menos crudamente por diferencias de cantidad[14].

Nuestro problema es demasiado complejo para ser enfocado desde un solo punto de vista, sin lenguaje técnico.

[14] Un estudio semejante está enfocado en las Notas XIV-XXI del Apéndice matemático; la última de ellas es de fácil comprensión y demuestra la complejidad del problema. La mayoría de las demás son desarrollos de detalles que aparecen en la Nota XIV, y la esencia de parte de esta última está explicada en lenguaje corriente en el libro V, cap. 4.

---

aumento supone una manera de acumular capital. Ricardo señalaba, en el caso de que exista una sola mercancía, que una parte de los beneficios se destina a aumentar este fondo, por lo que éste vendría determinado por los beneficios del período anterior y por la propensión a ahorrar de los capitalistas. La doctrina del fondo de salarios tuvo un gran desarrollo con McCulloch, Senior y, especialmente, con J. S. Mill, que afirmaban que la demanda de trabajo junto con la oferta, que se supone fija a corto plazo, determinan en cada momento el salario. Así pues, las variables a considerar aquí son la tasa de acumulación del capital, que afecta a los aumentos de los fondos de salarios, incidiendo, por tanto, sobre la demanda de trabajo, y la población, que influye sobre la oferta de trabajo. Las discrepancias entre una y otra harán que los salarios aumenten o bajen. Esta teoría fue objeto de críticas debido a que mostraba importantes insuficiencias para tratar los problemas de la época. A pesar de ello, a finales del siglo XIX algunos economistas trataron de darle un nuevo empuje, con independencia de la nueva metodología que se derivaba del análisis marginal que estaba apareciendo. Entre estos autores, hay que citar en primer lugar a Cairnes, que en su libro *Some Leading Principles of Political Economy Newly Expounded*, publicado en 1874, trató de superar algunas críticas a esta teoría, señalando que los factores que influyen en su tamaño son el *stock* de capital del país, la estructura productiva del mismo y lo que hoy en día denominaríamos trabajo cualificado. En segundo lugar, tenemos a Taussing, que es considerado como el último defensor de esta teoría, en su libro *Wages and Capital* publicado en 1896, donde destaca que el elemento esencial de esta teoría es la falta de sincronización entre los ingresos que obtienen los productores y los pagos de salarios a los trabajadores.

Capítulo 3

Las ganancias del trabajo



§ 1. Cuando estudiamos en el libro anterior la teoría general del equilibrio de la oferta y la demanda, y al tratar del problema central de la distribución y del cambio en los dos primeros capítulos de este libro, dejamos a un lado, en la medida de lo posible, todas las consideraciones relacionadas con las cualidades y accidentes especiales de los agentes de producción. No tratamos de investigar en detalle hasta qué punto las teorías generales de las relaciones entre el valor de un elemento de producción y el producto que contribuye a fabricar son aplicables a las rentas devengadas por las aptitudes naturales o por la habilidad, o bien por los conocimientos adquiridos anteriormente, bien sea en las filas de los patronos, en la de los empleados o en las clases profesionales. Quisimos evitar las dificultades relacionadas con el análisis de los beneficios, dejando a un lado las muchas acepciones diferentes que el uso del mercado asigna a este término y hasta el más elemental del *interés*, y no tuvimos en cuenta la influencia que ejercen las distintas formas de posesión de la tierra sobre la forma de demanda de ésta. Estas y otras deficiencias son las que vamos a subsanar por medio de un análisis más detallado en los tres grupos de capítulos siguientes sobre la demanda y la oferta en relación con el trabajo, el capital y la tierra, respectivamente.

El alcance del presente y de los siguientes capítulos.

Los problemas que se refieren a los métodos utilizados para estimar y calcular las ganancias del trabajo, a cuyo estudio está destinado el presente capítulo[a], pertenecen, principalmente, al campo de la aritmética y de la teneduría de libros, pero el haberlos tratado con ligereza ha sido la principal fuente de muchos errores.

[a] Realmente en este capítulo lo que se va a hacer es tratar de aclarar las diferencias existentes entre los salarios por hora, por eficiencia y a destajo. Las novedades respecto a los salarios relativos y al mercado laboral serán desarrollados en los siguientes capítulos.

§ 2. Cuando observamos la acción de la demanda y de la oferta con respecto a una mercancía material, nos encontramos constantemente con la dificultad de que dos cosas que se venden bajo el mismo nombre en idéntico mercado, no son realmente de la misma calidad, ni del mismo valor para los compradores; o bien, con que, si son realmente análogas, pueden venderse, incluso en los casos en que existe una gran competencia, a precios nominalmente diferentes, porque las condiciones de venta no son las mismas, ya que, por ejemplo, todos o parte de los gastos o riesgos del transporte corren unas veces a cargo del vendedor, y otras por cuenta del comprador. Pues bien: las dificultades de esta índole son mucho mayores en el caso del trabajo que en el de las mercancías; el verdadero precio que se paga por el trabajo difiere a menudo en sumo grado, y en una forma difícil de reconocer, del que se paga nominalmente.

La competencia tiende a hacer que los salarios pagados semanalmente en empleos semejantes no sean iguales, sino proporcionales a la eficiencia de los trabajadores.

Surge, en primer lugar, una dificultad en lo que respecta al término *eficiencia*[b]. Cuando se dice que iguales ganancias (o mejor, que iguales *ventajas netas,* véase libro II, cap. 4, § 2) se obtienen a largo plazo en distintas ocupaciones por personas de una *eficiencia* aproximadamente igual, el término *eficiencia* debe interpretarse en un sentido lato; debe referirse a la eficiencia industrial *general,* tal como se ha decidido más arriba (libro IV, capítulo 5, § 1). Pero cuando se hace mención a diferencias de capacidad de ganancia de personas diferentes en la misma ocupación, la eficiencia debe estimarse con especial referencia a aquellos elementos particulares de la misma que se necesitan para dicha ocupación.

Se dice comúnmente que la competencia tiende a igualar los ingresos de las personas que se dedican a la misma industria o a industrias de igual dificultad; pero esta afirmación requiere ser interpretada con sumo cuidado, puesto que la competencia tiende a hacer que las ganancias obtenidas por los individuos de desigual eficiencia en un tiempo dado, por ejemplo, en un día o en un año, sean no iguales, sino desiguales, y del mismo modo, tienden a no igualarse, sino a hacerse desiguales, los salarios medios semanales en dos distritos en que los tipos medios de eficiencia sean desiguales. Dado que la fuerza y energía medias de la clase trabajadora son mayores en el norte que en el sur de Inglaterra, se sigue de ahí que, cuando más tienda la *competencia a hacer que las cosas alcancen su propio nivel,* tanto más seguro será que los salarios medios semanales sean más elevados en el Norte que en el Sur[1].

[1] Hace unos cincuenta años que los agricultores del norte y sur de Inglaterra llegaron a un acuerdo que establecía que el cargar un carro de remolacha constituía una excelente medida de la eficiencia física, y una cuidadosa comparación demostró que los salarios eran proporcionales a los pesos que los trabajadores cargaban generalmente en un día de trabajo en los dos distritos. Los tipos de salario y de eficiencia en el Sur son tal vez más semejantes hoy a los del Norte que antiguamente; pero los salarios tipo son generalmente más elevados en el Norte que en el Sur, y muchos artesanos que van al Norte para tener un mayor jornal se encuentran con que no pueden hacer lo que se requiere en ellos, y regresan.

[b] En economía, eficiencia es un concepto que describe la relación entre los factores productivos y los resultados obtenidos en la producción de bienes y servicios. Esta relación puede medirse en términos físicos (eficiencia técnica) o términos de coste (eficiencia económica). En concreto, la eficiencia económica pone de relieve la relación entre el coste y el valor de lo producido.

Cliffe Leslie[c] y algunos otros autores han insistido con cierta candidez en que las variaciones locales de los salarios tienden a demostrar que hay muy poca movilidad entre las clases trabajadoras y que la competencia entre ellas por el empleo es ineficaz. Pero la mayoría de los hechos que citan se refieren solamente a salarios pagados por día o por semana; éstos son únicamente medios hechos, y cuando se citan las mitades que faltan, éstas vienen, generalmente, a demostrar lo contrario de lo que se pretende probar, puesto que resulta que las variaciones locales de los salarios semanales corresponden, generalmente, a las de la eficiencia, y, de ese modo, los hechos tienden a probar la efectividad de la competencia, cuando tienen relación con la cuestión. Veremos, no obstante, que la interpretación completa de tales hechos constituye una tarea muy difícil y de gran complejidad.

Los ingresos o salarios que una persona obtiene en un tiempo dado cualquiera, ya sea el día, la semana o el año, pueden denominarse *ganancias periódicas* o *salarios periódicos,* y podemos decir que los ejemplos de Cliffe Leslie de salarios periódicos desiguales vienen a apoyar en suma, en vez de debilitar, la presunción de que la competencia ajusta los salarios pagados en ocupaciones de igual dificultad y en los lugares próximos a la eficiencia de los trabajadores.

Ganancias periódicas.

Pero no hemos aclarado aún completamente la ambigüedad de la expresión *la eficiencia de los trabajadores.* Cuando el pago del trabajo de cualquier base es proporcionado a la cantidad y calidad del trabajo efectuado, se dice que se pagan tipos uniformes de salarios *por pieza* o a destajo, y si dos personas trabajan en las mismas condiciones y con herramientas igualmente buenas, son pagadas en proporción a sus eficiencias cuando reciben salarios por pieza calculados de acuerdo con las mismas listas de precios para toda clase de trabajo. Sin embargo, si las herramientas no son igualmente buenas, un tipo uniforme de salario por pieza da un resultado que no es proporcional a la eficiencia de los trabajadores. Si, por ejemplo, las mismas listas de salario por pieza se utilizaran en las hilaturas de algodón provistas de maquinaria anticuada, y en otras dotadas de los últimos adelantos, la igualdad aparente representaría una desigualdad real. Cuanto más efectiva sea la competencia y más desarrollados estén el espíritu de empresa y la libertad económica, tanto más elevadas serán las listas en las hilaturas que posean maquinaria anticuada, en comparación con las otras.

Pagos por pieza.

Por tanto, con objeto de dar su verdadero significado a la afirmación de que la libertad económica y el espíritu de empresa tienden a igualar los salarios en ocupaciones de la misma dificultad y situadas en la misma vecindad, necesitamos emplear nuevos términos, que pueden ser los *salarios de eficiencia*[d], o más ampliamente, las *ganancias de efi-*

Ganancias de eficiencia.

[c] Thomas E. Cliffe Leslie (1825-1882). Historiador económico irlandés, es uno de los principales componentes de la Escuela Histórica Inglesa y un gran crítico de la teoría ricardiana. Desarrolló el concepto de "soberanía del consumidor" e insistió en que el análisis de la demanda debía llevarse a cabo en un contexto histórico e institucional.

[d] En el análisis del mercado de trabajo, la hipótesis del salario de eficiencia afirma que los salarios en algunos mercados están determinados no sólo por la oferta y la demanda, ya que los empresarios están dispuestos a pagar una remuneración por encima de la de equilibrio para aumentar así la eficiencia de sus trabajadores. Esta teoría ha sido utilizada especialmente por los autores integrados en la corriente de pensamiento denominada New Keynesian, para mostrar que el mercado falla a la hora de buscar el salario de equilibrio.

ciencia, es decir, ganancias medidas, no como lo son las de carácter periódico en relación con el tiempo gastado en devengarlas, ni como lo son las ganancias por pieza en relación con la cantidad producida que resulta del trabajo con que se ganan, sino con respecto al desarrollo de la aptitud y *eficiencia* requeridas del trabajador.

Así, pues, la tendencia que presenta la libertad económica y el espíritu de empresa (o, para utilizar una expresión corriente, la competencia) a hacer que las ganancias de cada uno encuentren su propio nivel, es una tendencia a la igualdad de las ganancias de eficiencia en el mismo distrito. Esta tendencia será tanto más fuerte, cuanto mayor sea la movilidad del trabajo, cuanto menos especializado esté éste, cuanto más se preocupen los padres por buscar las ocupaciones más ventajosas para sus hijos, cuanto más susceptibles sean los trabajadores de adaptarse rápidamente a los cambios que surjan en las condiciones económicas, y, por último, cuanto más lentos y menos violentos sean estos cambios.

La tendencia hacia la igualdad de las ganancias de eficiencia.

Esta afirmación de la tendencia está, sin embargo, sujeta a una ligera corrección. En efecto, hasta ahora hemos supuesto que es indiferente al patrono emplear muchas o pocas personas para hacer una pieza de trabajo, con tal de que su nómina total de salarios sea la misma. Pero no es así en realidad. Aquellos trabajadores que más ganan por semana cuando se les paga el trabajo a un determinado tipo, son los que resultan más económicos para los patronos, y lo son también para la comunidad, a no ser que trabajen más de lo debido y se agoten prematuramente. En efecto, utilizan sólo la misma cantidad de capital fijo que sus compañeros de trabajo, y, puesto que desarrollan más trabajo, cada porción de éste está sobrecargada por una cantidad menor por dicho concepto. Los costes primarios son iguales en los dos casos, pero el coste total del trabajo realizado por los más eficientes y que obtienen los salarios periódicos más elevados, es menor que el coste total del efectuado por los que obtienen los salarios periódicos más bajos al mismo tipo de pago por pieza[2].

La mano de obra poco remunerada es generalmente cara si trabaja con maquinaria costosa.

Este punto es rara vez de mucha importancia en el trabajo al aire libre, en el que hay abundancia de espacio y relativamente poco empleo de maquinaria costosa, puesto que, en este caso, salvo en lo referente a la dirección, importa poco al patrono cuya nómina de salarios para cierta pieza de trabajo sea, por ejemplo, de 100 libras, que esa suma esté dividida entre veinte trabajadores eficientes o entre treinta ineficientes. Pero cuando se utiliza maquinaria costosa que ha de ser proporcional al número de trabajadores, el patrono hallará a menudo que el coste total de sus bienes disminuiría si pudiera conseguir que veinte hombres hiciesen, con una nómina de salarios de 50 libras, tanto trabajo como el que habían hecho anteriormente treinta hombres con una nómina de salarios de 40 libras. En todos los asuntos de esta índole, Norteamérica marcha a la cabeza del mundo, y no es raro oír decir allí que el mejor hombre de negocios es el que se ingenia para pagar los salarios más elevados.

[2] Este argumento estaría sujeto a correcciones en los casos en que la industria admitiera el empleo de más de un turno de trabajadores. Muchas veces le tendría cuenta a un patrono emplear dos turnos y pagar a cada uno de los dos tanto por una jornada de ocho horas como paga ahora a un turno por una jornada de diez horas, pues aunque cada trabajador produciría menos, cada máquina produciría más. Pero hemos de volver sobre este punto.

La ley, debidamente enunciada, debe ser, pues, que la libertad económica y el espíritu de empresa (o sea la competencia) tienden generalmente a igualar las ganancias de eficiencia en el mismo distrito; pero que cuando se utiliza capital fijo costoso, sería más ventajoso para el patrono aumentar los salarios periódicos de los trabajadores más eficientes de un modo más que proporcional a su eficiencia. Naturalmente, esta eficiencia es susceptible de ser alterada por costumbres e instituciones especiales, y, en algunos casos, por los reglamentos de las asociaciones obreras[3].

§ 3. Lo anterior se refiere a la estimación del trabajo por el cual se pagan salarios, pero tenemos que considerar ahora más cuidadosamente el hecho de que, al calcular las ganancias reales de una ocupación, deben tenerse en cuenta muchas cosas además de lo percibido en dinero, y muchas desventajas incidentales, aparte de las que suponen el esfuerzo y la fatiga originados por el trabajo.

Como dice Adam Smith, "el *salario real* del trabajo puede decirse que consiste en la cantidad de cosas necesarias y convenientes para la subsistencia que se dan por él; los *salarios nominales* en la cantidad de dinero... El trabajador es rico o pobre, está bien o mal pagado, en proporción al precio real de su trabajo, no al nominal"[4]. Pero, las palabras *que se dan por él* no deben aplicarse sólo a las cosas necesarias y convenientes que le son suministradas directamente por el comprador del trabajo o de sus productos, puesto que deben tenerse en cuenta también las ventajas que son inherentes a la ocupación y que no requieren desembolso especial alguno por su parte.

Salarios reales y nominales.

Al tratar de averiguar el salario real que corresponde a un lugar o época lo primero que hay que hacer es calcular las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda en que se paga el salario nominal. Este punto no podrá ser tratado con amplitud hasta que expongamos la teoría del dinero. Pero puede observarse de paso que este cálculo no sería una sencilla opera-

[3] Ricardo no pasó por alto la importancia de la distinción entre variaciones en la cantidad de artículos dados al trabajador en pago de sus salarios y las variaciones en la rentabilidad que el trabajador proporciona a su patrono. Vio que el interés real del patrono estriba, no en la cantidad de salario que paga al obrero, sino en la relación que dicho salario guarda con el valor del producto resultante del trabajo del obrero, y prefirió considerar el tipo de salario como medido por esta relación sentando, por tanto, que los salarios suben cuando esta relación aumenta y que bajan cuando disminuye. Es sensible que no haya inventado algún término nuevo para este fin, ya que el uso artificial de un término familiar ha sido rara vez bien comprendido por los demás, y en algunos casos ha sido olvidado por él mismo. (Véase la *Political Economy,* de SENIOR, págs. 142-148.) Las variaciones en la productividad del trabajo que él tenía principalmente en la mente eran las que resultan de las mejoras en las artes de la producción, por un lado, y, por otro, de la acción de la ley del rendimiento decreciente, cuando un aumento de la población hace necesario obtener grandes cosechas en un suelo limitado. Si hubiese dedicado cuidadosa atención al aumento en la productividad del trabajo que resulta de una mejora en las condiciones del trabajador, los adelantos de la ciencia económica y el aumento del bienestar real del país serían, con toda probabilidad, mucho mayores de lo que en realidad son. El tratamiento que hace Ricardo de los salarios es menos instructivo que el de Malthus en su *Political Economy.*

[4] *Wealth of Nations,* libro I, cap. V.

La deducción que debe hacerse por las variaciones en el poder adquisitivo del dinero, con especial referencia al consumo de la categoría de trabajo correspondiente.

ción aritmética, incluso en el caso de que dispusiéramos de estadísticas perfectamente dignas de crédito de la historia de los precios de todas las mercancías. En efecto, si comparamos lugares o épocas distintas, encontraremos que las gentes tienen diferentes necesidades y medios distintos para satisfacerlas, y hasta cuando limitamos nuestra atención al mismo lugar y época, vemos que las personas de las diferentes clases sociales gastan sus rentas de modos muy diferentes.

Por ejemplo, los precios del terciopelo, de las entradas para la ópera y de los libros científicos, no son de mucha importancia para las ramas o categorías inferiores de la industria; pero una baja en el precio del pan o del cuero para zapatos afecta a éstas mucho más que a las clases más elevadas. Las diferencias de esta clase deben siempre tenerse presentes, y es generalmente posible tenerlas en cuenta siquiera sea en una forma somera[5].

§ 4. Ya hemos observado que la renta total real de una persona se halla deduciendo de su renta bruta los desembolsos que corresponden a su producción, y que estos ingresos brutos comprenden muchas cosas que no aparecen en la forma de pagos efectuados en dinero y que corren, por tanto, el peligro de ser omitidos[6].

En primer lugar, con respecto a los desembolsos, no incluimos aquí los gastos de educación general y especial, que supone la preparación para cualquier industria, ni el gasto de salud y de fuerza que tiene una persona en su trabajo; pero sí todos los gastos industriales, ya se trate de profesionales o de artesanos. Así, de la renta bruta de un abogado debemos deducir el alquiler de su oficina y el sueldo de su pasante; de la del carpintero, debemos deducir los gastos que supone la compra de herramientas, y al calcular las ganancias de los canteros en un lugar debemos averiguar si es costumbre local que los gastos de herramientas y de explosivos estén a su cargo o al del patrono. Tales casos son relativamente sencillos, pero es más difícil determinar qué parte de los gastos realizados por un médico en alojamiento, coches y diversiones sociales deben considerarse como gastos del negocio[7].

La deducción que debe hacerse por los gastos industriales.

§ 5. Asimismo, cuando los sirvientes o los dependientes de almacenes tienen que proveerse a sus expensas de vestidos costosos, los cuales no comprarían si estuvieran libres para obrar a su gusto, el valor de sus salarios queda, por esta obligación, algo reducido para ellos. Y cuando el patrono suministra a sus sirvientes costosas libreas, alojamiento y alimentación, estas cosas tienen, generalmente, menos valor para ellos que el que le cuestan a él; por consiguien-

[5] *The Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture,* 1843, pág. 297, contiene algunos datos interesantes acerca de los salarios pagados anualmente en Northumberland, en los cuales figuaba muy poco el dinero. Se pagaba, por ejemplo, 10 *bushels* de trigo, 30 de avena, 10 de cebada, 10 de centeno, 10 de guisantes, la manutención de una vaca durante un año, 800 yardas de patatas, una casa con jardín, un cobertizo para carbón, 3 libras y 10 chelines en efectivo y 2 *bushels* de cebada en lugar de gallinas.

[6] Véase libro II, cap. 4, § 7.

[7] Esta clase de cuestiones está íntimamente relacionada con las que surgieron cuando estudiamos las definiciones de *renta y capital* en el libro II; entonces ya observamos que no debían olvidarse los elementos de la renta que no toman la forma de dinero. Las ganancias de muchas de las clases profesionales y asalariadas dependen en alto grado de que dispongan o no de algún capital material.

te, es un error calcular el salario real de los sirvientes domésticos, según lo han hecho algunos estadísticos, agregando a su salario en dinero el equivalente de lo que le cuesta a su patrono todo lo que les suministra. Por otra parte, cuando un agricultor efectúa gratuitamente el arrastre del carbón para sus trabajadores, escoge, naturalmente, aquellos momentos en que sus caballos tienen poco que hacer, y el aumento que esto aporta a las ganancias de aquéllos es mucho mayor que el coste que significa para él. Lo mismo puede decirse que muchos gajes y ventajas, cómo, por ejemplo, cuando el patrono permite que sus empleados se aprovechen gratuitamente de artículos que, aunque valiosos para ellos, apenas tienen valor para él debido a los grandes gastos que ocasionaría su venta, o cuando les permite comprar para su uso a precios al por mayor artículos que ellos han contribuido a producir. Sin embargo, cuando este permiso se convierte en una obligación, se abre la puerta a graves abusos. El agricultor que antiguamente obligaba a sus trabajadores a comprarle granos estropeados al precio de los buenos, les pagaba, en realidad, menores salarios que los nominales. Y, en suma, cuando ese sistema prevalece en alguna industria de un país viejo, podemos presumir con justicia que el tipo real de salario es más bajo que el nominal[8].

Cuando los salarios son pagados parcialmente en especie, la deducción debe ser hecha a base del valor que representan para aquellos que los reciben, no al coste a que resultan a aquellos que los entregan.

[8] Los patronos cuyo negocio principal está en una situación próspera se hallan generalmente demasiado ocupados para estar dispuestos a dirigir tiendas de esa naturaleza, y, por consiguiente, en los países viejos los que han adoptado el llamado *sistema de trueque* lo han hecho a menudo con el fin de reintegrarse por medios indirectos de una parte de los salarios que han pagado nominalmente. Han obligado a los que trabajan en su casa a alquilar maquinaria y herramientas a precios exorbitantes; han obligado a sus trabajadores a comprar mercancías adulteradas y faltas de peso a elevados precios, y en algunos casos a gastar una gran parte de su salario en artículos cuya producción proporciona fácilmente grandes beneficios, y especialmente en licores. Mister LECKY[e], por ejemplo, cita un caso de patronos que no pudieron resistir la tentación de comprar billetes de teatro a precios reducidos y obligar a sus trabajadores a comprarlos a su precio total (*History of the Eighteenth Century,* VI, pág. 158). Sin embargo, el mal es todavía peor cuando la tienda se lleva no por el patrono, sino por el capataz o por personas que obran de acuerdo con éste, y cuando da a entender, aunque no lo diga abiertamente, que los que no sean asiduos clientes de la tienda no pueden esperar de él favor alguno.

Los males de esta clase son hoy relativamente pequeños. Y debe recordarse que en un país nuevo las grandes empresas surgen a menudo en lugares remotos, en los cuales no existen buenos almacenes ni tiendas, y en ese caso, puede ser necesario que los patronos suministren a sus trabajadores casi todo lo que necesiten, ya sea pagándoles parte de sus salarios en forma de alimentos, vestidos, etcétera, ya sea abriendo tiendas para ellos[f].

[e] William Eduard Hartpole Lecky (1838-1903). Famoso historiador dublinés. Considera que la evolución de las ideas se encuadra en un esquema en el que no se contempla todo aquello que no sea una lucha entre la razón y la religión, saliendo triunfal la primera.

[f] Este tipo de establecimientos en los que el empresario vende artículos a sus empleados a un precio más elevado del usual, aprovechándose de la situación, debido por ejemplo a la lejanía del resto de los comercios, está descrito en la novela de J. Steinbeck *Las uvas de la ira*, concretamente, en el capítulo XXVI. En él se describe perfectamente la situación de cómo unos trabajadores que reciben un salario aceptable en comparación con el proporcionado en otros lugares, se convierte en escaso e incluso muy reducido ante los precios elevados que tienen que pagar en la única tienda montada por el empresario, en la que se ven obligados a comprar los alimentos.

§ 6. Hemos de tener en cuenta ahora las influencias ejercidas sobre el tipo real de ganancias en una ocupación por la incertidumbre del éxito y la inconstancia del empleo en la misma. Deberíamos, evidentemente, empezar considerando las ganancias o salarios de una ocupación como el promedio de las que cobran los miembros de la misma, tanto los que trabajan con éxito como aquellos que no lo tienen. En efecto, si las ganancias medias de los que tienen éxito son de 2.000 libras al año, y las de los que no lo tienen ascienden a 400 libras, el promedio de todos será de 1.200 libras al año, si el primer grupo es mayor que el último; pero, si como ocurre quizá con los abogados, los que no tienen éxito son diez veces más numerosos que los que lo tienen, la verdadera medida será sólo de 550 libras. Y, además, muchos de los que han tenido menos éxito habrán dejado probablemente de ejercer, y de ese modo no serían contados.

La incertidumbre del éxito puede ser descontada hallando un promedio, como una primera aproximación...

Aunque al tomar esta medida evitamos la necesidad de hacer un descuento por el seguro contra el riesgo, generalmente ha de tenerse en cuenta el mal de la incertidumbre. En efecto, muchas personas de temperamento sobrio y constante prefieren un empleo que ofrezca un ingreso seguro de 400 libras anuales a otro que podría rendir 600 libras, pero que tiene la misma probabilidad de producir sólo 200 libras. Por tanto, la inseguridad, que hace nacer grandes ambiciones y elevadas aspiraciones, sólo tiene especiales atracciones para unos pocos, y, en cambio, actúa como disuasiva para muchos al elegir una carrera, profesión u oficio. Y, por regla general, la seguridad de un éxito moderado atrae más que la esperanza de un éxito inseguro, que posea igual valor actuarial.

...pero se debe hacer un descuento por separado de los daños de la incertidumbre y la ansiedad.

Pero, por otra parte, si una ocupación ofrece unos pocos premios sumamente elevados, su fuerza de atracción queda aumentada fuera de toda proporción con el valor de dichos premios. Para ello, existen dos razones. La primera es que los jóvenes de espíritu aventurero son más bien atraídos por la esperanza de un gran éxito que disuadidos por el temor al fracaso, y la segunda es que la importancia social de una ocupación depende más de la elevada dignidad y de la mejor posición que pueda obtenerse por medio de ella, que de la mayor o menor buena fortuna que pueda caber a los que a ella se dedican. Es una vieja máxima de buen estadista que un Gobierno debe ofrecer unos pocos puestos bien pagados en cada departamento de su servicio, y en los países aristocráticos los principales funcionarios perciben sueldos muy elevados, mientras que los empleados subalternos se contentan con sueldos inferiores a los que se pagan en el mercado por servicios análogos, con la esperanza de poder llegar más adelante a un puesto codiciado, y por la consideración social de que gozan siempre en tales países los funcionarios públicos. Este sistema tiene el efecto incidental de favorecer a los que ya son ricos y poderosos, y, en parte, por esta razón no es adoptado en los países democráticos. Éstos dan a menudo con el extremo opuesto y pagan a los empleados subalternos sueldos mayores que los del mercado, y a los superiores, sueldos menores que los corrientes; pero este procedimiento, sean cuales fueren sus ventajas, es ciertamente muy costoso.

Aunque unos pocos precios extremadamente elevados tienen una desproporcionada fuerza atractiva.

Podemos ahora considerar la influencia que ejercen sobre los salarios la inconstancia del empleo. Es evidente que, en aquellas ocupaciones en que el empleo es irregular, la remuneración debe ser elevada en proporción al trabajo efectuado: el médico y el betunero deben recibir cuando trabajan una remuneración que represente un precio de ajuste por el tiempo en que no tienen nada que hacer. Si las ventajas de sus ocupaciones son iguales en otros aspectos y su trabajo es igualmente difícil, el albañil, cuando trabaja, debe ganar más que el carpintero, y éste más que el guarda de los ferrocarriles, pues el trabajo en éstos es casi constante durante todo el año, mientras que el carpintero y el albañil siempre están expuestos a quedarse sin trabajo por falta de obras, y, en el albañil, además, el trabajo se interrumpe por la lluvia y las heladas. El método corriente de compensar tales interrupciones es el de sumar las ganancias efectuadas durante un largo período de tiempo y tomar la media de ellas, pero esto no es enteramente satisfactorio, al menos que supongamos que el descanso y la tranquilidad que un hombre tiene cuando está fuera del trabajo no le son de utilidad directa ni indirecta[9].

Análogamente con respecto a la irregularidad del empleo.

Este supuesto puede razonablemente hacerse en algunos casos, puesto que el buscar trabajo implica a menudo un estado tal de ansiedad y molestias, que causa mayor perturbación, que el trabajo mismo[g]. Sin embargo, no siempre ocurre así[10]. Las interrupciones del trabajo que tienen lugar en el curso corriente de los negocios y que, por tanto, no suscitan temores para el futuro, ofrecen la oportunidad para que el sistema se reponga y almacene energías para los esfuerzos futuros. El abogado que tiene mucha clientela, por ejemplo, está sujeto a un intenso trabajo durante una buena parte del año, y ello, en sí mismo, es un mal; pero, teniendo esto en cuenta, puede considerarse que pierde muy poco al verse privado de ganar durante las vacaciones legales[11].

§ 7. Además, debemos tener en cuenta las oportunidades que el medio ambiente puede ofrecer a una persona para aumentar las ganancias que obtiene en su ocupación principal, permitiéndole hacer otras clases de trabajo, y, asimismo, el que puedan trabajar otros miembros de su familia.

Ganancias suplementarias.

Muchos economistas han propuesto que se tome como unidad las ganancias de una familia, y habría mucho que decir en favor de este plan con respecto a la agricultura y a aquellas industrias domésticas a la vieja usanza, en que toda la familia trabajaba junta, siempre que se

[9] Estas consideraciones son especialmente importantes con relación al trabajo por piezas; los tipos de salario quedan en algunos casos muy reducidos por la escasez de material para trabajar o por otras interrupciones, evitables o inevitables.

[10] Los males que causa la irregularidad del empleo están magistralmente tratados en un estudio publicado por el profesor Foxwell en 1886.

[11] A los trabajadores de las categorías más elevadas se les conceden generalmente días de fiesta con paga; pero los de las inferiores no son pagados cuando hacen fiesta. Las causas de esta distinción son evidentes; pero, naturalmente, ello suscita un sentimiento de agravio por parte de estos últimos, el cual se hizo patente en las investigaciones realizadas por la Comisión del Trabajo (Labour Commission). Véase, por ejemplo, Grupo B, 24, 431-436.

[g] De acuerdo con la posición neohegeliana, la composición y el volumen de empleo generado por la sociedad no sirven sólo para producir unos determinados salarios, beneficios, etc., sino también para mejorar al hombre, y de esta forma no sólo se está consiguiendo crecimiento o cambio, sino progreso.

Ganancias familiares.

tenga en cuenta la pérdida, que resulte del abandono consiguiente de los deberes del hogar por parte de la esposa. Pero, en la moderna Inglaterra las industrias de esta índole son excepcionales; la ocupación del jefe de familia rara vez ejerce una influencia directa sobre las de sus demás miembros, salvo en el caso de los hijos que entran a trabajar en su misma industria, aunque, naturalmente, cuando trabaja en un sitio fijo, los empleos a los cuales su familia puede tener acceso son limitados por los recursos de la vecindad.

La fuerza atractiva de una industria depende no sólo de sus ganancias en dinero, sino de sus ventajas netas...

§ 8. Así, pues, la fuerza atractiva de una industria u oficio depende de otras muchas causas, aparte de la dificultad y pesadez del trabajo que haya de hacerse en ella y de las ganancias en dinero que puedan proporcionar. Y cuando se considera que las ganancias de una ocupación actúan sobre la oferta de trabajo en ello que son el precio de oferta del mismo, debemos siempre entender que el término *ganancias* se utiliza en este caso como sinónimo de la expresión *ventajas netas*[12]. Debemos tener en cuenta el hecho de que una industria sea más saludable o más limpia que otra, el de que se lleve a cabo en un lugar más sano o agradable, o el de que suponga una mejor posición social, como ha quedado demostrado en la observación muy conocida de Adam Smith de que la aversión que muchas personas sienten hacia el trabajo del carnicero y, a veces, hasta por el mismo carnicero, hace que las ganancias que produce esta industria sean mayores que las que se obtienen en otras.

...sujetas a diferencias entre los individuos...

Naturalmente, el carácter individual siempre se afirmará, al estimar las ventajas particulares a un tipo mayor o menor. Algunas personas, por ejemplo, están tan deseosas de tener un chalet para ellas solas, que prefieren vivir con un pequeño salario en el campo que con uno mucho mayor en la ciudad, mientras que otras no le dan importancia a la vivienda y están dispuestas a pasar sin el *confort* de la vida con tal de poder procurarse lo que ellas consideran como lujo. Éste fue el caso, por ejemplo, de una familia de la cual se dijo a la Comisión Real para la vivienda de las clases trabajadoras, en 1884, que los salarios totales de sus miembros eran de siete libras por semana, pero que preferían vivir en una sola habitación para poder gastar más dinero en excursiones y diversiones.

Las peculiaridades personales, tales como éstas, nos impiden establecer con seguridad cuál es, en general, la conducta de los individuos particulares, pero si se calcula cada ventaja y desventaja con arreglo a la media de los valores monetarios que tienen para la clase de personas que se dedicarían, probablemente, a una ocupación o educarían a sus hijos para ella, tendremos los medios de estimar aproximadamente la importancia relativa de las fuerzas que tienden a aumentar o a disminuir la oferta de trabajo en dicha ocupación *en la época y lugar* que estamos considerando. No nos cansaremos de repetir que pueden resultar graves errores si se tomara un cálculo de esta clase basado en las circunstancias de una época y de un lugar, para aplicarlo sin la debida precaución a las de otro lugar y época.

...entre razas...

A este respecto, es interesante observar la influencia de las diferencias del temperamento nacional en nuestra propia época. Así, en Norteamérica, vemos que los suecos y noruegos se dedican a la agricultura en el Noroeste, mientras que los irlandeses, si es que se ocupan de esta

[12] Véase libro II, cap, 4, § 2.

rama, escogen las haciendas de los Estados orientales. La preponderancia de los alemanes en las industrias del mueble y de la cerveza, de los italianos en la construcción de los ferrocarriles, de los eslavos en las conservas de carnes y en algunos grupos de minas, y de los irlandeses y francocanadienses en algunas de las industrias textiles de los Estados Unidos, y la preferencia de los inmigrantes judíos de Londres por las industrias del vestido y el comercio al por menor, todo ello se debe en parte a las diferencias de las aptitudes nacionales, pero, en parte también, a las diferencias en el modo de apreciar las ventajas e inconvenientes unidos a las diferentes industrias.

...y entre categorías industriales.

Por último, el carácter desagradable de un trabajo parece tener muy poco efecto en la elevación de los salarios, si es de tal clase que pueda ser realizado por personas cuyas aptitudes industriales sean de muy limitado orden, puesto que, a pesar de los progresos de la ciencia, existen todavía muchas personas que sólo sirven para las labores más rudimentarias, y éstas compiten con ahínco por la cantidad relativamente pequeña de trabajo para el cual son aptas y estando como están necesitadas de dinero, solamente piensan en el salario que pueden ganar, sin fijarse mucho en los inconvenientes incidentales, aparte de que la influencia del medio ambiente ha acostumbrado ya a muchas de ellas a considerar la suciedad de una ocupación como un mal de menor importancia.

Un daño paradójico.

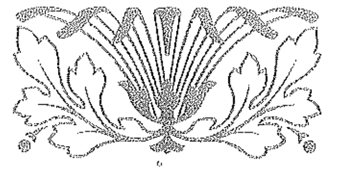
De aquí se deduce el paradójico resultado de que la suciedad de algunas ocupaciones sea una causa de que los salarios que en ellas se pagan sean bajos, puesto que los patronos hallan que debido a ésta tendrían que pagar salarios más elevados si tuvieran que encomendar el trabajo a operarios especializados de una superior categoría, con herramientas modernas, y, por eso, a menudo siguen aferrados a los métodos antiguos que sólo requieren trabajadores no especializados y que perciben salarios pequeños porque su trabajo vale poco. Una de las necesidades sociales más urgentes sería la de hacer que la mano de obra de esta clase fuese cada día más escasa y, por tanto, más cara[h].

[h] Se ha venido defendiendo la necesidad de elaborar políticas empresariales tendentes a mejorar la situación de los trabajadores, tratando de compaginar sus necesidades con los objetivos perseguidos por la empresa, evitando de esta forma perder a sus mejores trabajadores y tratando de captar a los mejores talentos.

Capítulo 4

Las ganancias del trabajo

(continuación)



§ 1. En el último capítulo estudiamos la acción de la demanda y de la oferta con respecto al trabajo, en relación con las dificultades de calcular el precio real del mismo en contraposición al nominal; pero nos quedan por estudiar algunas particularidades[a] de esta acción, que son de un carácter más vital, puesto que afectan no sólo a la forma, sino también a la esencia de la acción de las fuerzas de la oferta y la demanda, y hasta cierto punto limitan y obstaculizan la libre acción de las mismas. Veremos que la influencia de muchas de ellas no debe medirse por sus primeros y más evidentes efectos, y que aquellos efectos que son acumulativos tienen generalmente mucha mayor importancia a largo plazo que aquellos que no lo son, por notables que parezcan estos últimos.

Muchas peculiaridades de la acción de la demanda y de la oferta con respecto al trabajo son acumulativas...

El problema presenta mucha semejanza con el de la influencia económica de la costumbre. En efecto, ya se ha observado y se verá con mayor claridad a medida que avancemos en nuestro estudio, que los efectos directos de la costumbre, al hacer que una cosa se venda a veces por un precio un poco mayor y otras un poco menor, no son realmente de mucha importancia, porque una divergencia de esa naturaleza no tiende, generalmente, a perpetuarse ni a aumentar, sino que, por el contrario, si se hace considerable, tiende ella misma a poner en acción fuerzas que vienen a contrarrestarla. Algunas veces esas fuerzas hacen desaparecer la costumbre, pero, más a menudo, la evaden por medio de cambios graduales e imperceptibles en la naturaleza de la cosa vendida, de modo que el com-

...como ocurre con la influencia de la costumbre.

[a] En este capítulo y en el siguiente, Marshall estudia cinco particularidades del mercado de trabajo. Las cuatro primeras se analizarán en el presente capítulo y la quinta en el siguiente. En concreto, esas cuatro particularidades son: la ausencia de un mercado de capital para los trabajadores; el hecho de no poder separar al trabajador de los servicios que presta; la circunstancia de que los trabajadores son perecederos y, por último, la falta de un "fondo de reserva".

prador recibe, en realidad, una cosa nueva al precio antiguo y con el mismo nombre anterior. Estos efectos directos son, pues, evidentes, pero no acumulativos. Por otra parte; los efectos indirectos de la costumbre, al impedir que los métodos de producción y el carácter de los productores se desarrollen libremente, no son evidentes, pero sí generalmente acumulativos, y, por tanto, ejercen una influencia profunda y dominante sobre la historia del mundo. Si la costumbre detiene el progreso de una generación, la siguiente comienza en un nivel más bajo, y cualquier retraso que pueda sufrir ella misma se acumula y añade al de la anterior, y así sucesivamente de generación en generación[1].

Y lo mismo ocurre con respecto a la acción de la oferta y la demanda en los salarios. Si en cualquier tiempo hace presión sobre algunos individuos, o clase, los efectos directos del mal son evidentes; pero los sufrimientos resultantes son de diferentes clases: aquellos cuyos efectos terminan con el mal por el cual fueron originados no pueden compararse, generalmente, en importancia con los que tienen por efecto indirecto disminuir la energía de los trabajadores e impedir que ésta aumente, puesto que estos últimos originan una mayor debilidad y superior sufrimiento, los cuales, a su vez, aumentan la debilidad y el sufrimiento, y así acumulativamente. Por otra parte, los ingresos elevados y la energía de carácter conducen a una mayor fuerza y a superiores ingresos, los cuales son causa de que los salarios y la energía sean todavía mayores, y así acumulativamente.

§ 2. El primer punto, al cual hemos de dirigir nuestra atención es el hecho de que los agentes humanos de producción no se compran ni venden como la maquinaria y demás agentes materiales de la producción. El obrero vende su trabajo, pero él mismo sigue siendo su propio dueño; los que sufragan los gastos de su crianza y educación, reciben muy poco del precio con que son pagados sus servicios años más tarde[2].

Primera particularidad: el obrero vende su trabajo, pero retiene la propiedad del mismo.

Sean cuales fueren las deficiencias de los métodos modernos de trabajo, éstos tienen al menos la virtud de que el que sufraga los gastos de la producción de bienes materiales recibe el precio que se paga por ellos. El que construye fábricas o máquinas de vapor o casas, cosecha el beneficio de todos los servicios netos que estas cosas rinden mientras las conserva consigo mismo, y cuando las vende, obtiene por ellas un precio que es el valor neto calculado de sus servicios futuros, y, por consiguiente, prosigue sus desembolsos hasta que le parezca que las ganancias que le resultarían de una mayor inversión de capital ya no compensarían ésta. Debe hacer esto con prudencia y con osadía, bajo pena de

[1] Debe, sin embargo, observarse que algunos de los efectos beneficiosos de la costumbre son acumulativos, puesto que entre las muchas cosas distintas que van incluidas en el término *costumbre* se encuentran formas cristalizadas de elevados principios éticos, reglas de conducta honorable y cortés, reglas para evitar disputas acerca de asuntos mezquinos, y muchas de las buenas influencias que estas cosas ejercen sobre el carácter de la raza son acumulativas. Véase libro I, capítulo 2, §§ 1-2.

[2] Esto está de acuerdo con el hecho bien conocido de que el trabajo de los esclavos no es económico, ya que Adam Smith observó hace tiempo que "los fondos destinados para reemplazar o reparar, si puede expresarse así, el desgaste del esclavo son generalmente administrados por un patrono negligente o por un capataz. Los destinados a hacer la misma función para un hombre libre son administrados por el mismo hombre libre... con estricta frugalidad y parsimoniosa atención".

encontrarse vencido en la competencia con otros que siguen una línea de conducta más amplia y previsora, y de desaparecer por último de las filas de los que dirigen el curso de los negocios del mundo. La acción de la competencia y la supervivencia en la lucha por la existencia de los que saben aprovecharse mejor del medio ambiente, tienden, a largo plazo a poner la construcción de las fábricas y máquinas de vapor en manos de los que quieran y puedan efectuar todos los gastos que aumenten en más de su coste el valor de dichas máquinas y fábricas como agentes productivos. Pero la inversión de capital en la educación y primera enseñanza de los trabajadores en Inglaterra está limitada por los recursos de los padres en las diversas clases de la sociedad, por su facultad de prever el futuro y por su voluntad de sacrificarse por sus hijos.

Por consiguiente, la inversión de capital está limitada por los medios, la previsión y el desinterés de sus padres.

Este mal es, en verdad, de importancia relativamente pequeña con respecto a las categorías industriales superiores, puesto que, en ellas, muchas personas saben apreciar debidamente el futuro *y lo descuentan a un tipo de interés bajo;* éstas se esfuerzan en elegir las mejores carreras para sus hijos, y las enseñanzas más eficientes que se dan para tales carreras, y están generalmente dispuestas a sufragar los correspondientes gastos, por considerables que sean. Las clases profesionales, especialmente, si bien están generalmente deseosas de ahorrar algún capital *para* sus hijos, están todavía más alerta para buscar las oportunidades de invertirlo *en* ellas; y siempre que se presenta en las categorías de la industria una nueva situación para la cual se requiere una educación extraordinaria y especial, las ganancias futuras no necesitan ser muy elevadas en relación con el desembolso actual para que haya una viva competencia por el puesto.

Este mal es relativamente menor en las clases elevadas de la sociedad...

Pero en las clases inferiores de la sociedad, el mal es grande puesto que los escasos recursos y la educación de los padres, unido a la escasa facultad que tienen de prever el futuro debidamente, les impide invertir capital en la educación y enseñanza de sus hijos con el mismo espíritu de empresa con que se aplica el capital al mejoramiento de la maquinaria de cualquier fábrica bien dirigida. Muchos de los hijos de los artesanos están alimentados y vestidos en una forma imperfecta; viven de un modo que no contribuye a la salud física ni moral; reciben una educación escolar, la cual, en la moderna Inglaterra, si no es muy mala no es tampoco muy buena; tienen pocas oportunidades de formarse una idea elevada de la vida, ni de las actividades superiores de la industria, de la ciencia o del arte; desde temprana edad se ven sometidos a un trabajo pesado y exhaustivo, y en su mayoría siguen a él sometidos durante toda su vida; dejan este mundo llevándose consigo aptitudes y facultades no desarrolladas, las cuales, si hubieran podido dar sus frutos, habrían contribuido a aumentar la riqueza material del país –para no mencionar otras consideraciones de carácter más elevado– en proporción mucho mayor al gasto que habría significado el proporcionarles las debidas oportunidades para su desarrollo.

...pero muy grande en las clases inferiores...

Pero el punto acerca del cual tenemos que insistir ahora, especialmente, es el de que este mal es de carácter acumulativo. Cuanto peor alimentados estén los niños de una generación, tanto menos ganarán cuando sean mayores y tanto menor será su capacidad para proveer de una manera adecuada las necesidades materiales de sus hijos, y así suce-

...y el mal es acumulativo.

sivamente para las generaciones siguientes. Y, asimismo, cuanto menos desarrolladas estén sus propias facultades, tanto menos comprenderán la importancia de desarrollar las facultades superiores de sus hijos, y tanto menor será su capacidad para efectuarlo. Inversamente, todo cambio que proporcione a los trabajadores de una generación mejores ingresos, en unión de superiores oportunidades de desarrollar sus facultades elevadas, aumentará las ventajas materiales y morales que podrán ofrecer a sus hijos, y, al aumentar su propia inteligencia y previsión, tales cambios aumentarán también en cierto grado su voluntad de sacrificar los propios placeres por el bienestar de sus hijos, si bien esa voluntad se encuentra también ahora entre las clases más pobres, en cuanto lo permiten, sus recursos y sus limitados conocimientos.

Los hijos de los artesanos tienen una mejor iniciación en la vida que los de los trabajadores no especializados.

§ 3. Las ventajas que los nacidos en una de las clases más elevadas de la sociedad tienen sobre los nacidos en una inferior, consisten en gran parte en las mejores instrucciones e iniciación en la vida que reciben de sus padres, y la importancia de esta buena iniciación en ninguna parte se ve más claramente que al comparar la suerte de los hijos de los artesanos con la de los hijos de los trabajadores no especializados. No existen muchas industrias a las cuales el hijo de un trabajador no especializado pueda tener acceso, y en la mayoría de los casos el hijo sigue la vocación del padre. En las viejas industrias a domicilio, era una regla casi universal, y, aun en la época moderna, que el padre tiene grandes facilidades para introducir a su hijo en su propia industria. Los patronos y los capataces dan, generalmente, la preferencia a un muchacho cuyo padre conocen y aprecian sobre otro para el cual tendrían que ser enteramente responsables. Y en muchos oficios, un muchacho, después de haber ingresado en el taller, no tiene mucha probabilidad de adelantar y conseguir un buen empleo seguro, al menos que pueda trabajar al lado de su padre o de algún amigo de éste, que se tomará el trabajo de enseñarle y de encomendarle tareas que requieren una cuidadosa vigilancia, pero que tienen un valor educacional.

...se crían en un entorno más refinado y con mayores cuidados de la madre.

Y el hijo del artesano tiene otras ventajas. Generalmente, vive en una casa mejor y más limpia, en un ambiente más adecuado, con mayor refinamiento que aquel en que vive el trabajador ordinario. Sus padres están probablemente mejor educados y tienen una noción más elevada de sus deberes para con sus hijos, y, por último –y esto es más importante aún–, su madre podrá, probablemente, dedicar más tiempo al cuidado de su familia.

La gran importancia de este último elemento.

Si comparamos un país del mundo civilizado con otro, o una región de Inglaterra con otra, o dos industrias inglesas entre sí, encontramos que el grado de educación de las clases trabajadoras varía casi uniformemente con la cantidad de trabajo pesado, realizado por las mujeres. El más valioso de todos los capitales es el que se invierte en los seres humanos, y de ese capital la parte más preciosa es el resultado del cuidado e influencia de la madre, mientras conserva sus sentimientos tiernos y abnegados y no ha sido endurecida por el esfuerzo y la fatiga que causa un trabajo poco apto para la mujer.

Esto nos llama la atención sobre otro aspecto ya observado, de que, al calcular el coste de producción de la mano de obra eficiente, debemos a menudo tomar por unidad la familia. No podemos tratar el coste de producción de los trabajadores eficientes como un problema aislado; éste debe ser tomado como una parte del problema más amplio del coste de producción de hombres eficientes en unión de mujeres que sean aptas para lograr la felicidad en el hogar y criar a sus hijos vigorosos de cuerpo y espíritu, veraces y honrados, gentiles y valientes[3].

§ 4. A medida que el joven va creciendo, la influencia de sus padres y maestros declina, y en lo sucesivo y hasta el fin de su vida, su carácter será moldeado, principalmente, por la naturaleza de su trabajo y la influencia de aquellos con quienes se asocie en los negocios, en los placeres y en el culto religioso.

Hemos dicho ya bastante acerca de la enseñanza técnica de los adultos, de la decadencia del antiguo sistema de aprendizaje y de la dificultad de encontrar otro que venga a sustituirlo.

[3] Sir William Petty estudió el *valor de las personas* con mucha ingenuidad, y la relación que guarda el coste de la educación de un adulto con el de la educación de una unidad familiar fue estudiada de un modo científico por CANTILLON, *Essai*, parte I, cap. XI, y también por ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, libro I, capítulo VIII, y en época más reciente, por el doctor ENGEL, en su brillante ensayo *Der Preis der Arbeit*, por el doctor Farr y otros. Se han hecho muchos cálculos del aumento que en la riqueza de un país produce la llegada de un inmigrante cuyo coste de educación haya sido sufragado en otra parte y que probablemente producirá más de lo que consuma en su país de adopción. Los cálculos se han hecho de diversos modos, todos ellos aproximados, y algunos, al parecer, basados en un principio falso, pero la mayoría de ellos dan para el valor de un inmigrante alrededor de 200 libras. Parecería que, dejando a un lado provisionalmente la diferencia entre los sexos, pudiera calcularse el valor de un inmigrante siguiendo lo expuesto en nuestro argumento del libro V, cap. 4, § 2; es decir, debería *descontarse* el valor probable de todos los servicios futuros que podría prestar, y deducir de ellos la suma de los valores descontados de toda la riqueza y servicios directos de otras personas que consumiera; y puede observarse que al calcular así cada elemento de producción y de consumo en su valor probable, hemos tenido en cuenta incidentalmente las posibilidades de muerte prematura y de enfermedad, así como de éxito o de fracaso. Podríamos también estimar su valor en los gastos causados por él a su país natal, los que se hallarían del mismo modo sumando los valores *acumulados* de todos los diversos elementos de su consumo pasado y deduciendo de éstos la suma de los valores *acumulados* de todos los diferentes elementos de su producción pasada.

Hasta ahora no hemos tenido en cuenta la diferencia entre los dos sexos. Ahora bien es evidente que los anteriores sistemas calculan el valor de los inmigrantes del sexo masculino más elevado y el del sexo femenino más bajo, a no ser que se tengan en cuenta los servicios que prestan las mujeres como esposas, como madres y como hermanas, y que se les carguen éstos en cuenta a los inmigrantes del sexo masculino, acreditándolos a las mujeres. (Véase Nota matemática XXIV.)

Muchos autores suponen, implícitamente al menos, que la producción neta de un individuo de tipo medio y su consumo durante toda su vida son iguales, o, en otros términos, que no aportaría ni quitaría nada al bienestar material de un país en el que residiera durante toda su vida. En este supuesto, los dos sistemas antes indicados de estimar su valor serían convertibles, y entonces, naturalmente, estableceríamos nuestros cálculos con arreglo al segundo, que es más fácil. Podemos, por ejemplo, decir que la suma total gastada en la crianza de un niño de la mitad más modesta de las clases trabajadoras, es decir, unas dos quintas partes de la población, es de 100 libras; para la otra quinta parte podemos calcular 175 libras; para la otra, 300 libras; para la otra décima parte, 500 libras, y para la décima parte restante, 1.200 libras, o sea un promedio de 300 libras. Pero, naturalmente, algunos de los habitantes son muy niños y todavía no se ha gastado mucho en ellos; otros, ya están en el final de su existencia, y, por tanto, siempre en los supuestos anteriores, el valor medio de un individuo es quizá de 200 libras.

Aquí también nos encontramos con la dificultad de que sea quien fuere la persona que invierta su capital en desarrollar las aptitudes del trabajador, éstas serán propiedad del mismo, de modo que los que le han ayudado sólo hallarán la recompensa en su propia virtud. Es cierto que el trabajo bien pagado resulta, en realidad, barato para aquellos patronos cuyo propósito es el de colocarse a la cabeza de sus semejantes y cuya ambición estriba en hacer el mejor trabajo por los métodos más avanzados. Éstos son los que probablemente pagan buenos salarios a sus obreros y los adiestran con cuidado, en parte porque les conviene hacerlo, y en parte porque el carácter que los lleva a hacerse más aptos para ponerse a la cabeza de las artes de la producción, los lleva también a sentirse, generalmente, generosos e interesados en el bienestar de los que trabajan por ellos. Pero, aunque el número de tales patronos va cada día en aumento es aún relativamente reducido. Y no siempre pueden invertir en la enseñanza de sus obreros todo el capital que desearían haber empleado en ello, si los resultados de la inversión les proporcionaran tanto beneficio como los de una mejora introducida en su maquinaria. Hasta esos patronos se hallan a veces detenidos con la reflexión de que se encuentran en una situación semejante a la del agricultor que, no siendo propietario de la tierra que cultiva y no teniendo la seguridad de que será compensado por sus mejoras, entierra su capital para aumentar el valor de la propiedad de otro.

La enseñanza técnica del taller depende en alto grado del desinterés del patrono.

Asimismo, al pagar buenos salarios a sus obreros y al preocuparse de la felicidad y cultura de éstos, el patrono liberal confiere beneficios que no terminan con su propia generación, puesto que los hijos de sus obreros participan de ellos y crecen con un cuerpo y carácter más fuerte. El precio que ha pagado por el trabajo habrá llevado en sí los gastos de producción de una mayor cantidad u oferta de facultades industriales altamente desarrolladas para la próxima generación; pero esas facultades serán propiedad de otros que tendrán el derecho a arrendarlas por el mayor precio que puedan conseguir, y ni él ni sus herederos pueden contar con que obtendrán mucha recompensa material por esta parte, del bien hecho por él[b].

Sus beneficios son acumulativos, pero crecen sólo en parte para él o para sus herederos.

§ 5. La segunda de las características de la acción de la oferta y la demanda especiales al trabajo que hemos de estudiar estriba en el hecho de que, cuando una persona vende sus servicios, tiene que presentarse personalmente en el sitio en que ha de prestarlos. Nada importa al vendedor de ladrillos que éstos hayan de utilizarse para construir un palacio o una alcantarilla; pero importa mucho al vendedor de trabajo

Segunda particularidad.

[b] Como indica Blaug (*Teoría...*, *op. cit.*), Marshall parece mostrar su desacuerdo con Adam Smith sobre la posibilidad de considerar la educación y el adiestramiento como una clase de inversión en capital humano. Desde una perspectiva actual, sí se considera como tal, ya que si bien en realidad no existe tal mercado de capital para los trabajadores, en cambio, sí existen sistemas de préstamos, becas y ayudas a los estudiantes para poder financiar sus estudios, de tal manera que la demanda de educación puede contemplarse como una decisión de inversión que se relaciona con las ganancias que se espera obtener a lo largo de la vida. A su vez, cabría incluir también aquí el papel del capital social, que ayudaría a realizar este tipo de inversión. Esto es, que las familias realizan sacrificios de consumo para llevar a cabo esa inversión en la educación de sus hijos.

que el lugar en que va a prestar sus servicios sea sano y agradable y que sus compañeros sean de la clase de los que a él le gusta tener. En esos reenganches anuales que aún existen en algunas regiones de Inglaterra, el labrador se preocupa tanto del carácter de su nuevo patrono, como del tipo del salario que paga.

El vendedor de trabajo debe entregarlo él mismo.

Esta peculiaridad del trabajo es de gran importancia en muchos casos individuales, pero no ejerce profunda influencia a menudo de la misma naturaleza que la estudiada anteriormente. Cuanto más desagradables son las incidencias de una ocupación, tanto mayor es, naturalmente, el salario que hay que pagar para que los trabajadores acudan a ella, pero el que esos incidentes causen un daño duradero y extenso, dependerá de que sean de tal naturaleza que lleguen a minar la salud y fuerza física y disminuyan la energía de carácter. Si no son de esta índole, constituyen males en sí mismos, pero no originan, generalmente, otros daños; sus efectos son rara vez acumulativos.

Los efectos de esto no son, generalmente, acumulativos, y su importancia real es rara vez muy grande.

Sin embargo, puesto que nadie puede entregar sus servicios en un mercado en el cual no esté presente, síguese de ello que la movilidad del trabajo y del trabajador son términos convertibles, y el deseo de no abandonar el hogar hace a menudo que el trabajador deseche el propósito de ir a buscar mejor salario a otro lugar. Y cuando los diferentes miembros de una familia están dedicados a diversas industrias y una emigración que sería ventajosa para uno de ellos resulta perjudicial para los demás, la inseparabilidad del trabajador de su trabajo impide el ajuste de la oferta de trabajo a la demanda del mismo. Pero de esto nos ocuparemos más adelante.

§ 6. Asimismo, el trabajo se vende a menudo en condiciones especialmente desventajosas, que nacen del grupo de hechos íntimamente relacionados entre sí, de que la potencialidad del trabajo es *perecedera*, de que los vendedores del mismo son generalmente pobres y carecen de fondo de reserva, y de que no pueden fácilmente retirarlo del mercado.

Tercera y cuarta particularidades. El trabajo es perecedero...

La calidad de perecedero es un atributo común al trabajo de todas las categorías: el tiempo que pierde un trabajador cuando queda sin empleo no puede ser recuperado, aunque en algunos casos sus energías puedan ser recuperadas por el descanso[4]. Debe, sin embargo, recordarse que gran parte de la potencia de trabajo de los agentes materiales de la producción es perecedera, en el mismo sentido, puesto que una gran parte de la renta, que se ven imposibilitados de ganar cuando no trabajan, se pierde completamente. Hay, en verdad, algún ahorro de desgaste en una fábrica, o en un buque cuando están parados, pero éste es pequeño comparado con la renta que sus propietarios dejan de obtener; éstos no logran compensación alguna por la pérdida de intereses sobre el capital invertido, ni por la depreciación que sufren, debida a la acción de los elementos o a la tendencia a ser suplantados por nuevas invenciones.

...y los vendedores del mismo tienen a menudo una desventaja en trato. Pero muchos artículos materiales son perecederos.

También hay que tener en cuenta que muchas mercancías vendibles son perecederas. En la huelga de los cargadores del puerto de Londres de 1889, el hecho de que muchos de los buques

[4] Véase más arriba, libro VI, cap. 3.

estuviesen cargados de artículos perecederos, tales como frutas, carnes, etc., fue muy favorable para los huelguistas.

Las desventajas en el trato o convenio son más grandes, generalmente, entre las cotegorías más bajas de trabajo.

El carecer de fondos de reserva y el no poder suspender el trabajo durante mucho tiempo, constituyen circunstancias comunes a casi todas las categorías del trabajo manual, principalmente a los trabajadores no especializados, porque sus salarios les dejan muy poco margen para el ahorro y a causa de que, si un grupo de ellos suspende el trabajo, hay siempre otros muchos capaces de ocupar sus puestos. Y, según veremos luego cuando entremos a estudiar las combinaciones comerciales, les es más difícil que a los artesanos especializados el formar asociaciones fuertes y duraderas, y ponerse de ese modo en condiciones de mayor o menor igualdad para tratar con sus patronos, puesto que debe reconocerse que un hombre que emplea a otros mil es, en sí mismo, una combinación absolutamente rígida que corresponde a mil unidades entre los compradores del mercado de trabajo.

No se aplican a los sirvientes domésticos...

Sin embargo, estas observaciones no se aplican a todas las clases de trabajo. Los sirvientes domésticos, aunque no tienen grandes fondos de reserva, y rara vez constituyen asociaciones formales, pueden a veces actuar de común acuerdo mejor que sus patronos. Los salarios reales totales de los sirvientes domésticos de los barrios aristocráticos de Londres son muy elevados en comparación con los de otros oficios especiales, en los que se requieren iguales habilidades y aptitudes. Pero, por otra parte, aquellos sirvientes que carecen de aptitudes especiales y que sirven a personas con muy pocos recursos, no han podido alcanzar buenas condiciones para ellos mismos: trabajan mucho por un salario muy reducido.

...ni a los profesionales.

Pasando ahora a las categorías superiores de la industria, vemos que, generalmente, llevan ventaja en el ajuste a los que utilizan sus servicios. Muchos de los que pertenecen a las clases profesionales son más ricos, tienen mayores fondos de reserva, más conocimientos y resolución y una potencia de acción concertada mucho mayor en relación con las condiciones en que venden sus servicios, que la mayoría de sus clientes.

Aquellos vendedores de artículos que son pobres y relativamente numerosos con respecto a los compradores están en desventaja en los convenios o tratos, del mismo modo que los que miden su trabajo.

Si se desearan mayores pruebas de que la situación desventajosa en que se halla generalmente el vendedor de trabajo depende de sus propias circunstancias y cualidades y no del hecho de que la cosa particular que tiene en venta es su trabajo, podrían encontrarse comparando el abogado, el procurador o el médico acreditado, el cantante de ópera o el *jockey*, con los más pobres productores independientes de bienes vendibles. Los que en lugares remotos cogen, por ejemplo, moluscos para venderlos en los grandes mercados centrales, disponen de pocos fondos de reserva y de escaso conocimiento del mundo y de lo que los demás productores están haciendo en otras partes del país, mientras que aquellos a quienes venden su mercancía constituyen un pequeño cuerpo compacto de comerciantes al por mayor con amplio conocimiento de los mercados y muchos fondos de reserva, y, por consiguiente, los vendedores están en una situación muy desventajosa. Y lo mismo puede decirse de las mujeres y niños que venden encajes hechos a mano, y de los pequeños ebanistas del este de Londres que venden muebles a los grandes almacenistas.

La desventaja es acumulativa de dos modos.

Es indudable, no obstante, que los trabajadores manuales como clase están en una situación todavía más desventajosa, y que estas desventajas, donde existen, son de efectos acumulativos, puesto que, mientras exista cualquier tipo de competencia entre los patronos, es probable que paguen por el trabajo una suma no mucho menor que el valor real que representa para ellos, es decir, que el precio más alto que pagarían antes que pasar sin él; sin embargo, cualquier circunstancia que disminuya el salario tiende a disminuir el precio que el patrono pagaría antes que pasar sin el trabajo. Los efectos de la desventaja en que se halla el trabajador en el ajuste, son pues, acumulativos en dos formas, ya que ésta disminuye su salario, lo que reduce, a la vez, su eficiencia como trabajador y, por consiguiente, disminuye el valor normal de su trabajo, y, además, reduce su eficiencia como contratante, y, por tanto, aumenta la posibilidad de que venda su trabajo por menos de su valor normal[5].

[5] En relación con el asunto tratado en esta sección, compárese libro V, capítulo 2, § 3, y Apéndice F, sobre el trueque o permuta. El profesor Brentano[c] fue el primero en llamar la atención acerca de diversos puntos estudiados en este capítulo. Véase también HOWELL: *Conflicts of Capital and Labour*[d].

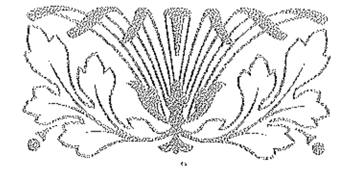
[c] Ludwig Joseph Brentano (1844-1931). Liberal y simpatizante de la escuela histórica alemana, interesado en estudiar los sindicatos, afirmando que éstos podían desarrollarse perfectamente sin la ayuda estatal. Asimismo, pensaba al igual que otros autores, tales como Sidgwick o Walter, que los salarios no se pagan del capital sino de la renta de los consumidores. Por otro lado, criticó el planteamiento de Weber en el que se relaciona el calvinismo con el capitalismo.

[d] George Howell (1833-1910). En 1854 cuando se desplazó a Londres asistió a las reuniones políticas en las que conoció a K. Marx, entre otros. Defendió el sufragio universal y se involucró en el movimiento obrero, escribiendo diversos libros sobre sindicalismo, uno de ellos es el citado por Marshall y que fue publicado en 1878.

Capítulo 5

Las ganancias del trabajo

(continuación)



§ 1. La quinta particularidad[a] de la acción de la oferta y la demanda con respecto al trabajo que tenemos que considerar está íntimamente relacionada con algunas de las que ya hemos estudiado. Consiste, en el lapso de tiempo que se requiere para preparar y adiestrar a los artesanos para su trabajo y para cosechar los frutos de este adiestramiento.

La quinta particularidad del trabajo consiste en el gran lapso de tiempo que requiere para poder proporcionar ofertas adicionales de mano de obra especializada.

Este descuento del futuro, este deliberado ajuste de la oferta de mano de obra adiestrada a costa de grandes gastos a la demanda de la misma se ve más claramente en la elección que hacen los padres de las ocupaciones a que se dedicarán sus hijos y de los esfuerzos para educar a éstos en un oficio de una categoría superior al suyo propio.

Fue a esto principalmente a lo que se refería Adam Smith cuando dijo: "Cuando se instala una máquina costosa, debe esperarse que el trabajo, extraordinario que ha de hacer ésta antes de quedar inutilizada representará el capital desembolsado, más los beneficios corrientes. Un hombre adiestrado a costa de mucho trabajo y tiempo en uno de esos empleos que requieren destreza y habilidad extraordinarias puede compararse a una de esas máquinas costosas. Es de esperar que el trabajo que aprende a hacer, además de proporcionar el salario corriente, le reembolsará todos los gastos de su educación, más los beneficios corrientes que proporcionaría un capital de igual valor; y esto en un tiempo razonable, teniendo en cuenta la duración muy incierta de la vida humana. Y de la misma manera que se considera la duración más cierta de la máquina".

La comparación de Adam Smith de las rentas ganadas por la maquinaria y por un trabajador especializado...

[a] Ya hemos indicado que, en este libro, Marshall analiza la quinta peculiaridad del mercado del trabajo, esto es, la necesidad de un período largo del tiempo para modificar la oferta de mano de obra especializada. Se trata de una de las peculiaridades más importantes.

Pero esta afirmación sólo debe considerarse como una amplia indicación de tendencias generales, puesto que, independientemente del hecho de que al criar y educar a los hijos los padres estén guiados por móviles diferentes de los que inducen a un empresario capitalista a instalar una nueva máquina, el período sobre el cual se extiende la potencia de ingresos es generalmente mayor en el caso del hombre que en el de la máquina, y, por tanto, las circunstancias determinantes de las ganancias son menos capaces de ser previstas, y el ajuste de la oferta y la demanda es a la vez más lento e imperfecto, puesto que si bien las fábricas y las casas, los principales pozos de una mina y los muelles de un ferrocarril pueden tener una vida mucho más larga que los hombres que los han construido, constituyen, sin embargo, excepciones a la regla general.

...debe ser modificada teniendo en cuenta la vida más corta de muchas máquinas...

...aunque existen importantes excepciones.

§ 2. No transcurre mucho tiempo de una generación entre la época en que un padre elige oficio para su hijo y aquella en que éste recogerá los frutos de dicha elección. Y entre tanto, la naturaleza del oficio puede haber quedado casi revolucionada por los cambios, algunos de los cuales pueden preverse, pero que en su mayoría son tales que no habrían podido preverse ni por las personas más despiertas y enteradas de las circunstancias de la industria.

Los padres, en la elección de los oficios para sus hijos, han de adelantarse a toda una generación y sus previsiones son muy susceptibles de error.

Las clases trabajadoras en casi todas las regiones de Inglaterra están constantemente al acecho de oportunidades de trabajo para ellas y para sus hijos, y se informan con sus amigos y conocidos que se hallan establecidos en otros distritos acerca de los salarios que se pagan en las diversas industrias y de las ventajas y desventajas incidentales a las mismas. Pero les es muy difícil averiguar las causas que pueden determinar el futuro remoto de los oficios que eligen para sus hijos, y no hay muchos que se ocupen de hacer esta complicada investigación. La mayoría suponen sin más averiguaciones que la situación de cada industria en su propia época indica suficientemente lo que será en el futuro, y, en la medida en que se extiende la influencia de esta costumbre, la oferta de mano de obra en una industria, en una generación cualquiera, tiende a conformarse a los salarios pagados en ella, no en dicha generación, sino en la anterior.

Algunos padres, observando que los salarios que se pagan en un oficio han ido subiendo en relación con otros del mismo grado, suponen que es probable que dicho aumento continúe. Pero a menudo ocurre que la anterior subida fue debida a causas temporales, y que, aunque no hubiese habido una oferta excepcional de trabajo en dicha industria, al aumento habría seguido una baja en lugar de una nueva subida, y si se produce una oferta excepcional, la consecuencia puede ser un exceso de mano de obra tan grande que los salarios permanezcan por bajo del nivel normal durante muchos años.

En esta relación deberemos tomar a menudo como unidad, no un oficio particular, sino toda una categoría de trabajo.

Luego tenemos que recordar el hecho de que, aunque existen oficios de muy difícil acceso para todos, menos para los hijos de los que pertenecen al mismo, la mayoría recluta su personal entre los hijos de los que pertenecen a otros oficios de la misma categoría, y, por consiguiente, cuando consideramos en qué forma depende la oferta de trabajo de los recursos de los que sufragan los gastos de su educación y enseñanza, debemos a menudo tomar por unidad toda la categoría de trabajo, más bien que una industria determinada, y decir que, puesto que la oferta de trabajo está limitada por los fondos disponibles para sufragar su coste de producción, la oferta de trabajo de cualquier categoría está determinada por los salarios de dicha categoría en la última generación, más bien que en la presente.

Debe recordarse, sin embargo, que el promedio de nacimientos en cualquier clase de la sociedad está determinado por muchas causas, entre las cuales los cálculos deliberados sobre el futuro no ocupan más que un puesto secundario, aunque en países como la moderna Inglaterra, en que se da poca importancia a la tradición, la costumbre y la opinión públicas, que son en sí el resultado de la experiencia de las generaciones pasadas, ejercen una gran influencia.

§ 3. No debemos dejar de observar aquellos ajustes de la oferta de trabajo a la demanda del mismo, que son efectuados por los movimientos de los adultos de una industria a otra, de una categoría a otra y de uno a otro lugar. Los movimientos de una a otra categoría de trabajo rara vez pueden tener lugar en gran escala, si bien es cierto que las oportunidades excepcionales pueden desarrollar rápidamente a veces una gran cantidad de habilidad latente entre las categorías inferiores. Así, por ejemplo, la repentina colonización de un nuevo país, o un acontecimiento como la guerra de los Estados Unidos, hará surgir de las filas más modestas muchos hombres que harán un buen papel en puestos difíciles y de responsabilidad.

Deben, sin embargo, descontarse los movimientos de la mano de obra adulta...

Pero los movimientos de la mano de obra adulta de una a otra industria y de un lugar a otro pueden, en algunos casos, ser tan grandes y rápidos que lleguen a reducir mucho el período que se requiere para permitir a la oferta de trabajo ajustarse a la demanda. La habilidad general, que es fácilmente transferible de una a otra industria, va cada día teniendo una mayor importancia en relación con aquella habilidad manual y aquellos conocimientos técnicos que están especializados en una rama de la industria. Y de ese modo el progreso técnico trae consigo, por una parte, cambios constantemente mayores en los métodos industriales y, por tanto, una dificultad siempre creciente para predecir la demanda de trabajo de cualquier clase con una generación por anticipado, pero, por otra parte, lleva también una facultad siempre creciente de remediar los errores de ajuste que se hayan cometido[1].

...que son de creciente importancia a consecuencia de la demanda cada vez mayor de mano de obra especializada.

§ 4. Volvamos ahora al principio ya expuesto de que la renta derivada de los elementos de producción de un artículo ejerce, a largo plazo, una influencia dominante sobre su propia oferta y precio, y, por tanto, sobre la oferta y precio del propio artículo; pero que, dentro de los períodos cortos, no existe suficiente tiempo para que se ejerza una influencia muy considerable de esta clase. Y veamos cómo ese principio necesita ser modificado cuando se

Pasamos a las diferencias entre las causas, que son más poderosas en los períodos largos que en los cortos.

[1] A este respecto compárese libro IV, cap. 6, § 8; *Life and Labour in London*, de Mr. CHARLES BOOTH, y *Modern Changes in the Mobility of Labour*, de sir H. L. SMITH[b].

[b] El libro de Hubert Llewellyn Smith fue publicado en 1891.

aplica no a los agentes materiales de producción, que son sólo medios para un fin y que pueden ser propiedad privada de los capitalistas, sino a seres humanos que son a la vez fines y medios de producción y que siguen perteneciéndose a sí mismos.

Para empezar, queremos observar que, puesto que la mano de obra se produce y gasta lentamente, es preciso tomar la expresión *período largo,* en su sentido más estricto, y considerar éstos como de muy larga duración, cuando consideremos las relaciones de la oferta y la demanda normales de trabajo, más bien que cuando estamos considerando las que se refieren a las mercancías ordinarias. Existen muchos problemas cuyo período es bastante largo para permitir que la oferta de los artículos ordinarios e incluso de la mayoría de los elementos necesarios para fabricarlos, se ajuste a la demanda, y bastante largo, por tanto, para justificar el que consideremos los precios medios de esos artículos durante el período como *normales* e iguales a sus gastos de producción normales, en el sentido más amplio de estos términos; y, sin embargo, el período no sería lo suficientemente largo para permitir que la oferta de trabajo se ajustase a la demanda del mismo. Los salarios medios del trabajo durante este período no proporcionarían, con toda seguridad, un rendimiento normal a los que suministran el trabajo, si no tendrían que ser considerados más bien como determinados por el *stock* disponible de mano de obra, por una parte, y por la demanda de ella, por otra. Consideremos este punto más detenidamente.

Un "período largo" con respecto a la oferta de trabajo debe ser, por lo general, muy largo.

§ 5. Las variaciones en el precio de mercado de un artículo están determinadas por las relaciones temporales entre la demanda y el *stock* existente en el mercado o disponible en los alrededores del mismo. Cuando el precio del mercado así determinado está por encima de su nivel normal, los que pueden traer al mercado nuevas cantidades a tiempo para aprovecharse de ese precio elevado reciben una remuneración, anormalmente alta, y si son artesanos que trabajan por su propia cuenta, todo el aumento del precio pasa a incrementar sus ganancias.

Los artesanos independientes.

En el mundo industrial moderno, sin embargo, los que toman a su cargo los riesgos de la producción y a quienes corresponden en primer término los beneficios obtenidos por un aumento en el precio y los daños resultantes de una baja en el mismo, son los empresarios capitalistas de la industria. Sus ingresos netos que perciben, después de reembolsarse los gastos ocasionados por la fabricación del artículo, es decir, su coste primario (en dinero), constituyen el rendimiento que perciben por el momento sobre el capital invertido en su negocio en diversas formas, incluyendo sus propias facultades y aptitudes. Pero, cuando la industria es buena, la fuerza de la competencia que se origina entre los mismos patronos, cada uno de los cuales desea ampliar su negocio, y obtener para sí la mayor cantidad de rendimiento, los lleva a consentir pagar mayores salarios a sus empleados con objeto de obtener sus servicios, y, aun en el caso de que obren de común acuerdo y se nieguen durante algún tiempo a conceder mayores salarios, una combinación de sus empleados puede obligarlos a ello bajo pena de no poder aprovechar el buen estado del mercado. El resultado es, generalmente, que pronto una gran parte de las ganancias se distribuye entre los obreros, y que los salarios de éstos permanecen más altos que el nivel normal mientras dura la fase de prosperidad.

Fluctuaciones de los salarios en el moderno sistema industrial.

Así, los altos salarios de los mineros durante la inflación que culminó en 1873 fueron regulados en aquel entonces por la relación que guardaba la demanda de sus servicios con la cantidad de mano de obra especializada disponible, contándose la mano de obra no especializada importada a la industria minera como equivalente a una cantidad de mano de obra especializada de igual eficiencia. Si hubiera sido imposible importar ésta, los salarios de los mineros habrían sido limitados solamente por la elasticidad de la demanda de carbón, por un lado, y por la entrada gradual en la edad del trabajo de la nueva generación de mineros, por otro. En realidad, los obreros fueron impulsados a dejar otras ocupaciones que no estaban deseosos de abandonar, pues hubieran podido obtener salarios elevados quedándose donde estaban, ya que la prosperidad de las industrias del carbón y del hierro sólo era la cúspide más elevada de una ola agitada del crédito. Estos hombres nuevos no estaban acostumbrados al trabajo bajo tierra y sufrían con ello, quedando aumentados para ellos los peligros inherentes a esta clase de trabajo por su falta de conocimientos técnicos, al propio tiempo que su carencia de habilidad daba lugar a que desperdiciaran mucha de su energía. Por tanto, los límites que su competencia imponía al aumento de los salarios de los mineros eran muy estrechos. Cuando la ola hubo pasado, aquellos de los nuevos obreros que eran menos aptos para el trabajo abandonaron las minas; pero aun así, los mineros que quedaron eran todavía demasiado numerosos para lo que tenían que hacer y sus salarios bajaron, hasta llegar a un límite en que los menos adaptados a la vida del minero hallaron más ventajoso trabajar en otras industrias. Y ese límite fue bajo, pues la ola agitada del crédito, que culminó en 1873, había minado las empresas sólidas deteriorado los verdaderos fundamentos de la prosperidad, dejando casi todas las industrias en una situación más o menos deprimente.

Ejemplos tomados de la industria del carbón.

§ 6. Ya hemos observado que sólo una parte del rendimiento producido por un elemento de trabajo que se desgasta, puede considerarse como sus ganancias netas, puesto que debe deducirse de dicho rendimiento una suma equivalente al desgaste del valor capital del elemento considerado, para obtener la renta neta. Una deducción semejante debe hacerse por el desgaste de una máquina, lo mismo que por el coste de su funcionamiento, para establecer sus ganancias netas. Ahora bien; el minero es tan susceptible de desgaste como lo es una máquina, y debe hacerse también la correspondiente deducción de su salario o ingresos por concepto de desgaste, cuando se quiera saber el rendimiento especial de su trabajo[2].

En la estimacion de rendimiento de la habilidad del trabajador debe tenerse en cuenta no sólo el desgaste...

Pero en el caso del minero, existe una nueva dificultad, puesto que mientras el dueño de una máquina no sufre por el hecho de que ésta funcione durante largo tiempo, el propietario de facultades especializadas sufre cuando éstas trabajan durante mucho tiempo y ha de soportar además inconvenientes accidentales, tales como la pérdida de recreo y de libertad de movimientos, etc. Si el minero sólo tiene cuatro días de trabajo en una semana y gana una libra, y en la siguiente tiene seis días de trabajo y gana 1,10 libras, solamente una

[2] Hay motivos para considerar este rendimiento especial como una cuasi renta. Véase libro VI, caps. 5, § 7, y 8, § 8.

...sino también su fatiga y demás inconvenientes de su trabajo.

parte de estos 10 chelines adicionales puede considerarse como el rendimiento de su habilidad, puesto que el resto debe estimarse como la recompensa de su fatiga adicional y de su desgaste[3].

Podemos, pues, establecer como conclusión de nuestro razonamiento que el precio demercado de una cosa, es decir, su precio para períodos cortos, está determinado principalmente por la relación que guarda la demanda de la misma con el *stock* disponible de ella, y en el caso de que se trate de cualquier agente de producción, ya sea humano o material, esta demanda se deriva de la de las cosas que contribuye a hacer. En estos períodos relativamente cortos, las fluctuaciones en los salarios siguen, en lugar de preceder, a las fluctuaciones en los precios de venta de los bienes productivos.

Conclusión y nueva exposición del argumento con respecto a la dependencia de las fluctuaciones de las ganancias del estado del mercado.

Pero las rentas que producen todos los agentes de producción, tanto humanos como materiales, y las que parecen estar llamadas a producir en el futuro, ejercen una influencia constante sobre aquellas personas por cuya acción son determinadas las ofertas futuras de dichos agentes. Existe una tendencia constante hacia una posición de equilibrio normal, en la que la oferta de cada uno de esos agentes debe guardar tal relación con la demanda de sus servicios que los que han proporcionado la oferta obtengan una remuneración suficiente a sus esfuerzos y sacrificios. Si las condiciones económicas del país permanecieran estacionarias durante un tiempo suficientemente largo, esta tendencia se realizaría con un ajuste tal de la oferta a la demanda que tanto las máquinas como los seres humanos guardarían generalmente una cantidad que correspondería con bastante exactitud a su coste de manutención y enseñanza, incluyendo en éste, tanto las cosas, de necesidad convencional como las estrictamente necesarias. Pero las primeras podrían cambiar bajo la influencia de causas no económicas, aunque las condiciones económicas permaneciesen estacionarias, y este cambio afectaría a la oferta de trabajo, disminuiría el dividendo nacional y alteraría ligeramente su distribución. En la realidad, las condiciones económicas del país están constantemente cambiando, y el punto de ajuste de la oferta y la demanda normales, en relación con el trabajo, está variando constantemente de lugar.

§ 7. Podemos pasar ahora a estudiar cómo han de clasificarse aquellas rentas adicionales producidas, por extraordinarias aptitudes naturales. Puesto que éstas no son el resultado de la inversión del esfuerzo humano en un agente de producción con el objeto de aumentar su eficiencia, existe, *prima facie,* una poderosa razón para considerarlas como un excedente del productor, que resulta de la posesión de una ventaja diferencial de producción, concedida libremente por la Naturaleza. Esta analogía es válida y útil mientras estemos analizando meramente las partes componentes de la renta ganada por un individuo. Y es interesante averiguar qué parte de la renta de los hombres que tienen éxito en la vida se debe a la casualidad, a la oportunidad, a la coyuntura; cuál a un buen

La renta extraordinaria devengada a causa de raras aptitudes naturales puede considerarse como un excedente al analizar las rentas de los individuos...

[3] Compárese más arriba, libro VI, cap. 2, § 2. Si tienen un *stock* considerable de herramientas del oficio, son, en cierto modo, capitalistas, y una parte de su renta es la cuasi renta de este capital.

punto de partida que han tenido; cuál al capital invertido en su educación especial; cuál al trabajo excepcionalmente intenso y cuál queda como excedente del productor o renta resultante de la posesión de dones naturales de carácter raro.

Pero cuando consideramos la totalidad de los que se dedican a una determinada ocupación, no podemos tomar como renta las ganancias excepcionalmente elevadas de los que han tenido éxito, sin tener en cuenta las ganancias reducidas de los que no lo han tenido. En efecto, la oferta de trabajo en cualquier ocupación está regulada, en igualdad de circunstancias, por los salarios que dicha ocupación puede ofrecer. El futuro de los que ingresan en ella no puede predecirse con exactitud: algunos que empiezan prometiendo menos, resultan luego poseer grandes aptitudes latentes y, ayudados quizá por la buena suerte, llegan a ganar grandes fortunas; mientras que otros, que prometían mucho al principio, no llegan a ser nada. Las probabilidades de éxito y de fracaso deben tomarse en conjunto, algo así como las de buena o mala pesca por parte del pescador y las buenas y malas cosechas por parte del labrador, y un joven cuando escoge una ocupación, o cuando la eligen por él sus padres, están lejos de dejar de tener en cuenta las fortunas de los que han tenido éxito en ellas. Estas fortunas forman, por tanto, parte del precio que se paga a la larga por la oferta de trabajo y de las aptitudes que buscan la ocupación: van comprendidas en el precio de oferta normal verdadero, o de *período largo,* de esa mano de obra.

...pero no cuando estamos considerando las ganancias normales de un oficio...

Puede admitirse, sin embargo, que si cierta clase de personas estuvieran ya señaladas desde su nacimiento con rasgos que denotaran que tenían dotes especiales para una ocupación particular, y no para las demás, de modo que escogieran con seguridad dicha ocupación, los salarios que esas personas obtuviesen podrían dejar de tomarse en cuenta, por ser excepcionales, al considerar las posibilidades de éxito o de fracaso para las personas corrientes. Pero en realidad no es así, puesto que una gran parte del éxito que obtiene una persona en una ocupación cualquiera depende del desarrollo de facultades y gustos, cuya fuerza no puede predecirse con claridad hasta después de que haya escogido su ocupación. Tales predicciones son por lo menos tan falibles como las que pueda hacer un nuevo colono acerca de la fertilidad futura y de las ventajas de situación de los diversos terrenos que se ofrecen a su elección[4]. Y, en parte, por esta razón la renta adicional derivada de excepcionales cualidades naturales tiene mayor analogía con el excedente de productos que obtiene un colono que ha llevado a cabo una selección excepcionalmente feliz, que con la renta de la tierra en un país viejo. Pero la tierra y los seres humanos difieren en tantos aspectos, que incluso dicha analogía, si se llevara muy lejos, sería susceptible de inducir a error, y se requiere el mayor cuidado al aplicar el término de *excedente del producto* a las ganancias proporcionadas por extraordinarias aptitudes.

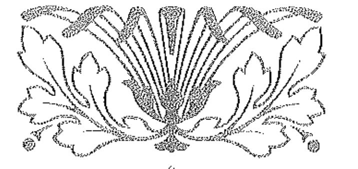
...salvo en el caso extremo de una clase de personas dotadas de raras aptitudes para una rama particular de la producción.

Por último, puede observarse que el razonamiento del libro V, capítulos 8-11, relacionado con las ganancias especiales (ya participen de la naturaleza de las rentas o de las cuasi rentas) de elementos susceptibles de ser utilizados en diversas ramas de la producción, es aplicable a las ganancias especiales de las aptitudes naturales y de la habilidad profesional. Cuando un

[4] Compárese libro V, cap. 10, § 2.

terreno o máquina susceptibles de utilizarse para producir un artículo se emplean para producir otro, el precio de oferta del primero se eleva, aunque no en una cantidad dependiente de las rentas que dichos elementos de producción producirían en el segundo uso. Del mismo modo, cuando la habilidad profesional o las aptitudes naturales que pudieran haberse aplicado para producir un artículo se emplean en la producción de otro, el precio de oferta del primero sube a causa de haber disminuido sus fuentes de oferta.

Capítulo 6
Interés del capital



§ 1. Las relaciones entre la oferta y la demanda no pueden ser estudiadas por separado en el caso del capital, del mismo modo que no pueden serlo en el del trabajo. Todos los elementos del gran problema central de la distribución y del cambio se regulan mutuamente los unos a los otros, y los dos primeros capítulos de este libro, y más especialmente la parte que se refiere directamente al capital, pueden tomarse como una introducción a este capítulo y a los dos siguientes. Pero antes de entrar en el análisis detallado de que se ocuparán principalmente, diremos algo acerca de la relación que guarda el estudio moderno del capital, y del interés[a], con los trabajos efectuados anteriormente a este respecto.

Los capítulos 1 y 2 estudian los principios fundamentales de la acción de la oferta y la demanda en relación al capital; entramos ahora en detalles.

La ayuda que ha venido a prestar la ciencia económica a la comprensión del papel que desempeña el capital en nuestro sistema industrial es sólida y sustancial, pero nuestra ciencia no ha hecho sensacionales descubrimientos. Todos los principios de alguna importancia que son hoy conocidos de los economistas constituían desde hace tiempo la base de acción de los hombres de negocios, aunque éstos no hayan podido expresar siempre su conocimiento con claridad, o precisión.

Las doctrinas fundamentales de la Economía respecto al capital no son nuevas, sino que constituyen la base de la acción en la vida corriente.

Todo el mundo sabe que no se estaría dispuesto a pagar algo por el uso del capital si no se esperase obtener alguna ganancia de su uso, y además que dichas ganancias son de muchas clases. Unos toman dinero a préstamo para satisfacer una necesidad de carácter urgente, real o imaginario, y pagan a otros para que sacrifiquen el presente por el futuro, mientras ellos mismos sacrifican el futuro por el presente. Otros piden

[a] Para Marshall, el tipo de interés real va a estar determinado por la oferta, en la que se tiene en cuenta el tiempo, y por la demanda, en la que se considera la productividad. A lo largo del libro, se desarrolla el estudio del interés, en el que se menciona brevemente a los escolásticos y de una forma extensa a Marx. Asimismo, se relativiza la aportación de Böhm-Bawerk a la teoría del interés.

prestado para obtener maquinaria y otros bienes *intermedios,* con los cuales fabrican cosas para venderlas, obteniendo un beneficio. Éstos para comprar hoteles, teatros y otras cosas que rinden sus servicios directamente, pero que son, no obstante, una fuente de beneficios para los que los administran. Aquéllos piden prestadas casas para vivir, o los medios con que comprarlas o construirlas, y la absorción de los recursos del país en edificios aumenta, en igualdad de circunstancias, con cada aumento que se produce en dichos recursos y con cada baja consiguiente del tipo de interés, del mismo modo que tiene lugar con la absorción de dichos recursos en maquinaria *docks,* etc. La demanda de casas de piedra duraderas en lugar de las de madera indica que un país está experimentando un crecimiento en su riqueza y que el capital puede obtenerse a un tipo de interés reducido, y dicha demanda actúa sobre el mercado del capital y sobre el tipo de interés del mismo modo que lo haría una demanda de nuevas fábricas o ferrocarriles.

Todo el mundo sabe que los capitalistas no prestarán gratis por regla general, porque, aunque no tuvieran buen empleo para sus capitales o sus equivalentes, siempre podrían encontrar otras personas a quienes su uso sería beneficioso y que pagarían gustosas por él, y esperan el mejor mercado[1].

Todo el mundo sabe que pocas personas, aun entre los anglosajones y otras razas adelantadas y bien disciplinadas, quieren ahorrar una gran parte de sus rentas, y que muchas oportunidades de empleo han sido proporcionadas al capital en los últimos tiempos por los descubrimientos y la colonización de nuevos países, y, asimismo, todo el mundo comprende las causas que han motivado que la oferta de riqueza acumulada siga siendo tan pequeña en relación con la demanda de su uso, y que dicho empleo es a la postre una fuente de ganancias y puede, por tanto, exigir un pago cuando se presta. Todo el mundo sabe que la acumulación de riqueza está detenida y el tipo de interés sostenido por la preferencia que la gran masa de la Humanidad tiene por las satisfacciones presentes sobre las futuras, o, en otros términos, por el poco apego que tiene a la *espera.* Y, en efecto, el verdadero trabajo del análisis económico a este respecto no es hacer resaltar esa verdad familiar, sino señalar cuán numerosas son las excepciones hacia esta preferencia general que a primera vista parecen[2].

Estas verdades son conocidas y constituyen la base de la teoría del capital y del interés. Pero en los asuntos de la vida corriente las verdades, son susceptibles de presentarse en una forma fragmentaria. Las relaciones particulares se manifiestan claramente una por una; pero

[1] En el libro II, cap. 4, se indica que la oferta de capital está determinada por las *expectativas* de sus usos y la poca disposición que se tiene para considerar el futuro, mientras que la demanda del mismo viene de su *productividad,* en el sentido más lato del término.

[2] Véanse libro III, cap. 5, §§ 3-4, y libro IV, cap. 7, § 8. Es un buen correctivo de este error el observar cuán pequeña sería la modificación de las condiciones de nuestro propio mundo que se requeriría para convertirlo en otro en el cual la masa del pueblo estuviera tan ansiosa de proveer para su vejez y para sus familias después de su desaparición, y en el que las nuevas oportunidades para el uso ventajoso de la riqueza acumulada fuesen tan pocas, que la cantidad de riqueza por cuya custodia la gente estuviese dispuesta a pagar fuera mayor que la que otros desearan pedir prestada, y en el cual, por consiguiente, hasta los que vieran la manera de sacar algún provecho del uso del capital pudieran cobrar por encargarse de él, siendo el interés negativo en toda la línea.

Pero la Economía tiene la importante y difícil tarea de realizar la conexión de las verdades individuales formando un todo orgánico; y analizar...

las interacciones de causas que se determinan mutuamente a sí mismas están rara vez agrupadas en un todo. Así, pues, la tarea principal de la Economía en lo referente al capital es poner en orden y en relaciones mutuas todas las fuerzas que operan en la producción y acumulación de la riqueza y en la distribución de la renta, de modo que, tanto con respecto al capital como en relación con los demás agentes de la producción, dichas fuerzas pueden considerarse como *regulándose mutuamente* las unas a las otras.

Luego la Economía ha de analizar las influencias que mueven a los hombres en su elección entre satisfacciones presentes y futuras, incluyendo el ocio y las oportunidades a formas de actividad que constituyen su propia remuneración. Pero aquí el puesto de honor corresponde a la ciencia del pensamiento, cuyas doctrinas aceptadas aplica la Economía en combinación con otros materiales, a sus especiales problemas[3].

...especialmente, los elementos constituyentes de los beneficios y sus relaciones mutuas.

Su labor es, por tanto, más ardua en el análisis –de que vamos a ocuparnos en este capítulo y en los dos siguientes– de las ganancias que se derivan de la ayuda de la riqueza acumulada en la consecución de fines deseables, especialmente cuando esa riqueza toma la forma de capital mercantil, puesto que dichas ganancias o beneficios contienen muchos elementos, algunos de los cuales pertenecen al interés, que se paga por el uso del capital en un sentido lato del término, mientras que otros constituyen el interés *neto,* o interés propiamente dicho; algunos constituyen la remuneración de la habilidad directora y del espíritu de empresa, la compensación de los riesgos incurridos, mientras otros pertenecen no a uno solo de dichos agentes de producción, sino a la combinación de todos ellos.

La doctrina económica del capital ha progresado continuamente y sin repentinos cambios.

La doctrina científica del capital ha tenido una larga historia de continuo crecimiento y mejora en esos tres sentidos durante los tres pasados siglos. Adam Smith parece haber visto con poca claridad casi todo lo que de importancia encierra la teoría, y Ricardo la entendió casi en la misma forma en que es conocida ahora, y, si bien un autor ha preferido hacer hincapié en uno de sus muchos aspectos, y otro en otro, no hay razón alguna para creer que ningún gran economista desde la época de Adam Smith haya ignorado por completo un solo aspecto de la misma y especialmente una inteligencia financiera tan práctica como la de Ricardo no descuidó ninguno de los que son hoy familiares a los hombres de negocios. Pero no ha dejado de progresarse a este respecto; puede decirse que cada uno de esos economistas ha mejorado alguna parte de la teoría y la ha perfilado más claramente, o ha contribuido a explicar las relaciones complejas de sus diferentes partes. Casi nada de lo hecho por esos grandes pensadores ha tenido que ser deshecho, sino que, por el contrario, cada uno de ellos la añadido algo nuevo[4].

[3] Compárense libro III, cap. 5, y libro IV, cap. 7.

[4] El profesor von Böhn-Wawerk parece haber menospreciado la agudeza de sus antecesores en sus escritos sobre el capital y el interés. Lo que él considera como meros fragmentos de teorías parece más bien ser el fruto de la experiencia de hombres conocedores de la práctica de los negocios, y, que ya sea para un fin especial, o debido a la falta de sistema en la exposición, dieron una importancia desproporcionada a algunos elementos del

§ 2. Pero si nos referimos a la historia antigua y medieval hallamos una completa ausencia de ideas claras acerca de la naturaleza de los servicios que el capital presta en la producción, de los cuales el interés viene a ser el pago, y puesto que esa historia ejerce una influencia directa sobre los problemas de nuestra época, diremos algo acerca de ella.

En las etapas primitivas de la civilización los abusos de los préstamos a interés son a menudo más numerosos que sus usos...

En las comunidades primitivas se ofrecían pocas oportunidades para el empleo del capital nuevo en empresas de toda clase, y el que tenía propiedad que no le era necesaria para su propio uso inmediato, no la prestaba a los demás sin cargarles un interés por ello. Los que pedían prestado eran, generalmente, los pobres y los débiles, personas cuyas necesidades eran apremiantes y, por eso mismo, no podían regatear el interés. Los que prestaban eran, por regla general, personas que ahorraban algo de lo superfluo para ayudar a sus vecinos, necesitados, o bien prestamistas profesionales. A estos últimos recurría el pobre que se hallaba necesitado, y ellos hacían con frecuencia un uso cruel de su poder, enredándoles en mallas de las cuales no podían escapar sin grandes sufrimientos y a veces sin la pérdida personal propia o de sus hijos. No sólo las personas ineducadas, sino también los sabios de los tiempos primitivos, los padres de la iglesia medieval y los gobernadores ingleses de la India en nuestra época, se han sentido inclinados a decir que los prestamistas "trafican con la desgracia ajena, buscando sus ganancias en la adversidad de sus semejantes; bajo pretexto de compasión cavan una fosa para los oprimidos"[5]. En tal estado de la sociedad puede discutirse si es ventajoso para el público que las gentes puedan tomar a préstamo dinero con la obligación de devolverlo con creces pasado un cierto tiempo, y si los contratos de esta índole, tomados en su conjunto, no disminuyen la suma total de la felicidad humana, en lugar de aumentarla.

...y este hecho ha retardado el desarrollo de nociones claras respecto a la naturaleza de los servicios prestados por el capital.

Pero, desgraciadamente, se intentó resolver esta difícil e importante cuestión práctica por medio de una distinción filosófica entre el interés para el préstamo en dinero y el arrendamiento de la riqueza material. Aristóteles había dicho que el dinero era estéril y que exigir un interés al prestarlo era destinarlo a un uso no natural[c]; y, siguiendo este criterio, los escritores escolásticos argüían con mucha laboriosidad e ingenuidad que el que prestaba una casa o un caballo podía cobrar por su uso, porque se privaba del goce de una cosa que era directamente productora de beneficios; pero no encontraron una excusa semejante para el interés sobre los préstamos en dinero, el cual, decían, era indebido, puesto que era tanto como cobrar por un servicio que no costaba nada al prestamista[6].

Si el préstamo no costara realmente nada al prestamista[d], si no pudiera haber utilizado ese dinero por sí mismo, si fuera rico y el prestatario pobre y necesitado, podría sin duda argüir-

problema, dejando otros en un segundo plano. Quizá parte del aire de paradoja de que él reviste su propia teoría del capital sea el resultado de semejante énfasis desproporcionado y de no querer reconocer que los diversos elementos del problema se rigen *mutuamente* los unos a los otros. Ya se ha llamado la atención acerca del hecho de que, aunque excluye las casas y los hoteles, así como todo lo que no es un bien *intermedio*, estrictamente hablando de su definición de capital, sin embargo, la demanda del uso de bienes que no son intermedios actúa tan directamente sobre el uso de interés como lo hace la del capital tal como él lo define. Relacionada con este uso del término capital está una doctrina a la que él concede una gran importancia, a saber: que "los métodos de producción que requieren tiempo son más productivos" (*Positive Capital,* libro V, cap. IV, pág. 261), o, asimismo, que "cada vez que se alarga un proceso indirecto, se obtiene un nuevo aumento en el resultado técnico" (*Ib.,* libro II, cap. II, pág. 84). Sin embargo, hay numerosos procesos que requieren largo tiempo y son indirectos, y, no obstante, no son productivos y, por tanto, no se utilizan, y, en realidad, parece haber invertido la causa y el efecto. La verdadera doctrina muestra ser que, debido a que el interés ha de pagarse y puede devengarse utilizando el capital, aquellos métodos largos e indirectos que suponen tener entretenido el capital mucho tiempo se evitan, al menos que sean más productivos que otros. El hecho de que muchos métodos indirectos sean productivos en diversos grados es una de las causas que afectan al tipo de interés, y tanto éste como la extensión en que se emplean los métodos indirectos son dos de los elementos del problema central de la distribución y del cambio que se determinan mutuamente. Véase Apéndice I, § 3.

[5] De la quinta homilía, de San Crisóstomo[b]. Véase más arriba, libro I, cap. 2, § 8. Compárese también ASHLEY: *Economic History,* libro VI, cap. VI, y BENTHAM: *On Usury.* El sentimiento contra la usura tuvo su origen en las relaciones entre las tribus, en muchos casos, además del de los israelitas, y quizá en todos los casos; y, como CLIFFE LESLIE observa (*Essays.* 2.ª edición, pág. 244): "... fue heredado de los tiempos prehistóricos, en que los miembros de cada comunidad se consideraban aún como parientes, cuando el comunismo en la propiedad existía al menos en la práctica, y nadie que tuviera más de lo que necesitaba podía negarse a compartir su riqueza superflua con un compañero de tribu necesitado".

[6] También distinguen entre *alquilar* cosas que deben ser devueltas y pedir *prestadas* cosas de las que ha de devolverse sólo el equivalente. Esta distinción, sin embargo, aunque es interesante desde un punto de vista analítico, tiene muy poca importancia práctica.

[b] San Juan Crisóstomo (-407). Nació en Antioquía entre 344 y 354. En 397 fue consagrado sucesor del Patriarca de Constantinopla tras su muerte. Según algunos, su defensa de los pobres le granjeó la enemistad de Eutropio, valido de la Emperatriz Eudoxia, aunque para otros fueron sus críticas a la forma de vida de la emperatriz, por lo que se organizó el Sínodo de la Encina en 403 para, con apoyo del emperador, destituirle de su cargo y enviarlo al destierro. Todo ello no se produjo, ya que al día siguiente hubo un terremoto y la emperatriz aterrorizada le hizo regresar. Respecto al tema expuesto por Marshall, señala que el pobre es también digno de Dios, y los bienes que nos proporciona Dios son iguales para todos. Las desigualdades son fruto del pecado de los hombres, esto es, su egoísmo y su ambición desmedida.

[c] Aristóteles afirmaba en su *Ética Nicomáquea* y en su *Política* que "la moneda, es de algún modo algo intermedio, porque todo lo mide". En la época medieval se aceptaban básicamente dos concepciones. La primera, denominada "valor signo", significa que es considerado como medida artificial de valor, cuya validez se concede por el Estado. En este sentido, el dinero es simplemente una convención entre los individuos, que nos permite establecer comparaciones y que resulta útil para el desarrollo de su actividad. La segunda concepción es considerarlo como un elemento que tiene su propio valor, el cual proviene del metal con que está elaborado, lo que supone la aceptación de la teoría metalista. En este caso, el dinero tiene un valor intrínseco, de modo que de ello surge la idea de que dinero y riqueza son sinónimos. Algunos autores, como Santo Tomás de Aquino, desarrollarían estos conceptos a lo largo de la Edad Media, profundizando no sólo en su función de medio de cambio, sino también en el mecanismo de acumulación de valor.

[d] Keynes en *The General Theory* (cap. 23, V) señaló la importancia que tenía la escolástica y la Iglesia medieval respecto al tipo de interés. En concreto, señala que a pesar de que al principio la consideraba absurda, después se dio cuenta de que se trataba de un esfuerzo intelectual para separar el tipo de interés de la eficacia mar-

La confusión medieval de pensamiento sobre esta materia.

se que está moralmente obligado a prestar su dinero gratuitamente; pero del mismo modo estaría obligado a prestar gratis a un vecino pobre una casa en que no viviese él mismo, o un caballo que no necesitara. Por tanto, la doctrina de esos autores implicaba, y en realidad así lo entendió el público, el error perjudicial de que –independientemente de las circunstancias especiales del prestatario y del prestamista– el préstamo en dinero, es decir, de dominio sobre las cosas en general, no es un sacrificio por parte del prestamista, y un beneficio para el prestatario, del mismo modo que lo es el préstamo de un objeto particular; no tenían en cuenta el hecho de que el que toma dinero a préstamo puede comprar, por ejemplo, un caballo joven, cuyos servicios puede utilizar y que podrá vender, cuando haya de devolver el dinero prestado, a un precio igual al que pagó por él. El prestamista abandona la facultad de poder hacer esto, el prestatario la quiere; no hay, pues, diferencia esencial entre el préstamo del precio de compra de un caballo y el préstamo de un caballo[7].

§ 3. La historia, en parte, se ha repetido: en el mundo moderno un nuevo impulso reformador ha dado lugar a que se propague otro análisis erróneo de la naturaleza del interés. A medida que la civilización ha ido progresando los préstamos de riqueza a las personas necesitadas han llegado a ser menos frecuentes y han venido a constituir una parte menos importante de la totalidad de los préstamos efectuados, mientras que los préstamos de capital para su uso productivo en los negocios han ido creciendo con arreglo a un tipo siempre creciente. Y, por consiguiente, aunque los prestatarios no se consideran ahora como unas víctimas de la opresión, se ha criticado el hecho de que todos los productores, trabajen o no con capital a préstamo, incluyan una suma en concepto de intereses sobre el capital que utilizan, entre los gastos que quieren verse reintegrados en el precio de sus mercancías. En este concepto, y teniendo en cuenta las oportunidades que el actual sistema industrial ofrece para amasar grandes riquezas si se tiene buena suerte en una forma algo continua en la especulación; se ha dicho que el pago de intereses en los tiempos modernos oprime a las clases trabajadoras, indirectamente, aunque no de un modo directo, y les priva de su parte en los beneficios que resultan del aumento de los conocimientos. Y de ahí se ha derivado la conclusión práctica de que sería conducente a la felicidad general y, por tanto, justo, que no se permitiera a nadie poseer medios de producción, ni medios directos de goce, con excepción de los que cada uno necesite para su propio uso.

En el mundo moderno, causas semejantes han promovido la extensión de análisis erróneos.

[7] El archidiácono Cunningham[e] ha descrito muy bien las sutilezas con que la iglesia medieval explicaba su prohibición de los préstamos con interés, en la mayoría de los casos en que dicha prohibición habría sido seriamente perjudicial para el cuerpo político. Estas sutilezas se asemejan a las ficciones legales, por medio de las cuales los jueces han ido gradualmente explicando el sentido de las leyes, cuya interpretación natural parecía poder ser perjudicial. En ambos casos, se ha evitado algún mal práctico a cambio de alentar hábitos de pensamientos confusos e insinceros.

ginal del capital, esto es, buscar una eficacia marginal del capital elevada, junto con un tipo de interés bajo, gracias a las normas, a las costumbres y a la ley moral.

[e] En el capítulo X de sus *Early Writings on Politics and Economics* analiza el tema de la usura.

Esta conclusión práctica ha sido defendida con otros argumentos que reclamarán nuestra atención; pero por ahora sólo nos interesa la doctrina que han utilizado Guillermo Thomson[f], Rodbertus[g], Carlos Marx y otros en defensa de la misma. Éstos argüían que el trabajo siempre produce un *excedente*[8] [h] sobre el salario y el desgaste del capital utilizado en su ayuda, y que el daño originado al trabajo radica en la explotación de este excedente por otros. Pero este supuesto, de que todo ese excedente sea producto del trabajo, da ya por sentado lo que ellos pretenden finalmente probar por medio de dicha afirmación, y además no es cierta. No es verdad que el hilado de algodón en una fábrica, después de descontar el desgaste de la maquinaria, sea el producto del trabajo de los operarios. Es el producto de su trabajo, conjuntamente con el del patrono y los directores subordinados a éste, y del capital empleado, y éste es el producto del trabajo y de la *espera; y,* por consiguiente, el hilado es el producto del trabajo de muchas clases y de la *espera.* Si admitimos que sea sólo el producto del trabajo, y no del trabajo y de la *espera,* podemos vernos obligados por inexorable lógica a admitir que no existe justificación alguna para el interés, o sea para la remuneración de la *espera,* puesto que esta conclusión va implícitamente, incluida en las premisas. Rodbertus y Marx se apoyan en la autoridad de Ricardo para sentar su premisa, pero ésta es realmente tan opuesta a la manifestación explícita y a la tendencia general de la teoría del valor expuesta por Ricardo, como lo es al sentido común[9].

Relación entre los propósitos prácticos de Rodbertus y Carlos Marx y su doctrina del valor. Su conclusión principal fue basada en una premisa falsa.

Para expresar lo mismo en otras palabras: si es cierto que el aplazamiento de satisfacciones supone, *en general,* un sacrificio por parte del que las aplaza, lo propio que un esfuerzo adicional por parte del que trabaja, y si es cierto que este aplazamiento permite al hombre utilizar métodos de producción cuyo coste primario es grande, pero mediante los cuales el total del goce queda aumentado, como sucedería mediante un aumento de trabajo, no puede ser cierto que el valor de una cosa dependa sólo de la cantidad de trabajo gastada en ella. Al sentar esta premisa se supone necesariamente de un modo implícito que el capital es un bien *libre,* prestado sin sacrificio alguno, y, por tanto, que no necesita el interés como retribución, y ésta es precisamente la conclusión que se desea probar por medio de la premisa. La simpatía que Rodbertus y Marx demuestran por los que sufren es acreedora a todo nuestro respeto; pero lo que ellos consideraban como la base científica de sus propósitos prácticos parece ser poco más que una serie de argumentos que constituyen un círculo vicioso, encaminado a probar que no existe una justificación económica para el interés cuando dicho resultado ha estado todo el tiempo latente en sus premisas, aunque, en el caso de Marx, está

[8] Ésta es la expresión de Marx, Rodbertus lo llama un *plus.*

[9] Véase Apéndice I, § 2.

[f] William Thomson, interesado en los temas de distribución de la renta, defendía el igualitarismo, pero sin considerar las consecuencias que se podrían derivar de esos intentos sobre la producción.

[g] Johann Kart Rodbertus (1805-1875). Muy influido por Saint-Simon, defendía el Estado socialista, a pesar de que, como señala Schumpeter, estaba en contra de la lucha de clases y de la revolución y era un monárquico conservador. Fue defensor de la teoría del subconsumo.

[h] Hace referencia a la plusvalía.

oscurecido por misteriosas frases hegelianas, con las cuales *coquetea,* según nos dice en el prefacio de su obra.

Interés neto y bruto.

§ 4. Prosigamos ahora nuestro análisis. El interés de que hablamos cuando decimos que éste es el producto del capital o la recompensa por la espera, es el interés neto; pero lo que se designa, generalmente, con el nombre de interés, comprende otros elementos además de éste, y puede denominarse interés *bruto.*

El interés bruto comprende algún seguro contra el riesgo...

Estos elementos adicionales son tanto más importantes cuanto más bajo y rudimentario sea el estado de la seguridad comercial y de la organización del crédito. Así, por ejemplo, en la época medieval, cuando un príncipe quería disponer por anticipado de sus ingresos futuros, pedía prestadas quizá mil onzas de plata y se comprometía a devolver mil-quinientas al final del año. No había, sin embargo, una completa seguridad de que cumpliría su promesa y quizá el prestamista habría estado dispuesto a cambiar dicha promesa por una seguridad absoluta de recibir mil trescientas onzas al fin del año. En este caso, si bien el tipo nominal a que se hacía el préstamo era del 50 por 100, el tipo real era del 30.

...y también las ganancias de dirección...

La necesidad de fijar una suma adicional en concepto de seguro contra el riesgo, es tan evidente que no escapa a menudo a su atención. Pero es menos notorio el hecho de que todo préstamo originó alguna molestia al prestamista; que cuando, por la naturaleza del caso, el préstamo supone un riesgo considerable, es preciso tomarse muchas molestias para reducir éste en lo posible, y que entonces una gran parte de lo que el prestatario considera como interés es, desde el punto de vista del prestamista, una ganancia de dirección de un negocio difícil.

...y, por tanto, varía con las circunstancias de cada préstamo

Actualmente, el interés neto sobre el capital en Inglaterra es algo menos del 3 por 100 anual, puesto que no puede obtenerse más invirtiéndolo en valores bursátiles que rindan un interés seguro sin molestia o gasto apreciable por parte del tenedor. Y cuando vemos negociantes capacitados tomar dinero a préstamo con garantía hipotecaria perfectamente segura, por ejemplo, al 4 por 100, podemos considerar dicho interés bruto del 4 por 100 como constituido por un interés neto de algo menos del 3 por 100, y de las ganancias de dirección, correspondientes a los prestamistas, de algo más del 1 por 100[10].

Asimismo, el oficio de prendero casi no supone riesgo alguno; sin embargo, sus préstamos se hacen, generalmente, al tipo del 25 por 100 anual, o más, y la mayor parte de dicho interés

[10] Las hipotecas a largo plazo son a veces más solicitadas por los prestamistas que las de corto plazo. Las primeras evitan el trabajo de renovarlas con frecuencia, pero limitan la libertad del prestamista, que no puede disponer de su dinero en mucho tiempo. Los valores bursátiles de primera clase reúnen las ventajas de las hipotecas a largo plazo y de las de a corto plazo, pues su tenedor puede conservarlos por el tiempo que desee y puede convertirlos en dinero cuando quiera, si bien, según el estado del mercado tendrá a veces que venderlas con pérdida. Si siempre pudieran realizarse sin pérdida, y si no hubiese que pagar la comisión al agente de cambio y bolsa sobre la compra y la venta, no producirían una renta mayor que el dinero prestado *para ser pagado* en la fecha elegida por el prestamista, y ésta siempre es menor que el interés sobre los préstamos a un plazo fijo, largo o corto.

Casos en que el interés bruto es muy elevado.

puede considerarse como la ganancia de dirección de un negocio difícil. O para citar un caso más extremo, existen hombres en Londres, en París y probablemente en otras ciudades, que se ganan la vida prestando dinero a los vendedores ambulantes de fruta. El dinero es prestado a menudo al principiar el día para la compra de fruta, etc., y devuelto al terminar el mismo, cuando las ventas se han terminado con un beneficio del 10 por 100; hay pocos, riesgos en ese negocio y rara vez se pierde dinero[11]. Pero nadie puede hacerse rico prestando a los vendedores ambulantes de frutas, por que no se puede prestar mucho en dicha forma. El llamado interés sobre esos préstamos se compone, en realidad, casi enteramente de ganancias de una clase de trabajo por el cual muy pocos capitalistas muestran inclinación.

Nuevo análisis del interés bruto.

§ 5. Es, pues, necesario analizar más cuidadosamente los riesgos adicionales que surgen en un negocio cuando una gran parte del capital utilizado en el mismo ha sido tomada a préstamo. Supongamos que dos hombres tienen negocios semejantes, pero que uno trabaja con un capital propio mientras que el otro utiliza, principalmente, capital prestado. Existe una serie de riesgos que son comunes a ambos, los cuales pueden considerarse como los *riesgos comerciales* del negocio a que se dedican: nacen de las fluctuaciones en los precios de las materias primas de 108 artículos manufacturados, de los cambios imprevistos en la moda, de las nuevas invenciones, de la incursión de nuevos y poderosos rivales en sus respectivos mercados, y así sucesivamente. Pero existe otra serie de riesgos, cuya carga tiene que soportar el que trabaja con capital prestado, y no el otro, lo que podemos denominar *riesgos personales;* en efecto, el que presta capital para que otra persona lo utilice para fines comerciales, tiene que cargar un interes elevado en concepto de seguro contra la contingencia de alguna falta o deficiencia en el carácter personal o aptitud del prestatario[12]. Éste puede ser menos capacitado de lo que parece, o menos enérgico, o menos honrado. No tiene las mismas facilidades de que dispone el negociante que trabaja con un capital propio para afrontar el peligro y retirarse de una empresa especulativa tan pronto como da muestras de volverse contra él. Por el contrario, si no es muy honrado, es posible que no se preocupe mucho por sus pérdidas, puesto que si se retira en seguida habrá perdido todo lo que le pertenecía, y si sigue especulando, cualquier pérdida adicional recaerá sobre sus acreedores y cualquier ganancia que resulte le beneficiará a él. Muchos acreedores pierden a causa de esa inercia semifraudulenta por parte de sus deudores, y algunos pierden debido a un fraude deliberado: por ejemplo, el deudor puede ocultar valiéndose de astucias, fondos que pertenecen realmente a sus acreedores, hasta que su bancarrota haya pasado y entrado en una nueva carrera comercial; puede entonces poner en juego gradualmente sus fondos de reserva secretos sin ocasionar sospechas.

Riesgos comerciales.

Riesgos personales.

Análisis de los riesgos personales.

Así pues, el precio que el prestatario tiene que pagar por el capital, y que él considera como el interés, debe estimarse más propiamente como beneficio desde el punto de vista del presta-

[11] El doctor JESSOP (*Arcady,* pág. 214) nos dice que "hay muchos pequeños prestamistas en los mercados de ganado que hacen préstamos a los especuladores", prestándoles sumas que ascienden en casos excepcionales a 200 libras, a un interés bruto del 10 por 100 por las veinticuatro horas.

[12] Véase también más adelante, cap. 8, § 2.

El interés bruto no tiende a la igualdad...

mista, pues comprende el seguro contra riesgos que son a menudo muy grandes y ganancias de dirección por la tarea que es a veces muy ardua, de reducir dichos riesgos en la medida de lo posible. Las variaciones en la naturaleza de esos riesgos y de la tarea de dirección ocasionarán, naturalmente, variaciones correspondientes, en el llamado interés bruto, que se paga por el uso del dinero. La competencia, por tanto, no tiende a igualar este interés bruto; por el contrario, cuanto mejor entiendan su negocio los prestamistas y prestatarios, tanto más ocurrirá que algunas clases de prestatarios consigan préstamos a un tipo de interés más bajo que otros.

Debemos dejar para más adelante el estudio de la organización, de una eficiencia tan maravillosa, del mercado moderno del dinero, por medio del cual el capital es transferido de un lugar donde es superabundante a otro donde es escaso, o de una industria que está en un proceso de contracción a otra que se está ampliando; y por ahora, hemos de contentarnos con dar por sentado que una diferencia muy pequeña entre los tipos de interés netos que pueden conseguirse en dos formas diferentes de inversión en el mismo país occidental, hará que el capital fluya, aunque quizá por conductos indirectos, de una a otra.

...sino el interés neto.

Es cierto que si una u otra de las inversiones se hacen en pequeña escala y pocas personas, tienen conocimiento de ella, la corriente de capital puede ser lenta. Una persona, por ejemplo, puede estar pagando un 5 por 100 por una suma reducida prestada con garantía hipotecaria, mientras que su vecino estará pagando un 4 por 100 sin ofrecer mejor seguridad. Pero, en todos los grandes negocios, el tipo de interés neto (en cuanto puede discriminarse de los demás elementos de beneficio) es casi el mismo en toda Inglaterra. Y, además, las divergencias entre los tipos medios de interés neto en los diferentes países del mundo occidental va disminuyendo rápidamente, como resultado del crecimiento general del intercambio y, especialmente, del hecho de que los principales capitalistas de todos esos países tienen grandes cantidades, de valores bursátiles, que dan el mismo rendimiento y se venden prácticamente al mismo precio por todo el mundo en un mismo día.

Cuando lleguemos a tratar del mercado del dinero, tendremos que estudiar las causas que motivan que la oferta del capital para uso inmediato sea mayor en unas épocas que en otras, y que en algunas los banqueros y demás prestamistas se contentan con un tipo de interés sumamente bajo, con tal de que la garantía sea buena y de que puedan reintegrarse rápidamente de sus fondos en el caso de necesidad. En tales épocas, están dispuestos a prestar por cortos períodos incluso a prestatarios cuya garantía no sea de primer orden, a un tipo de interés no muy elevado, puesto que sus riesgos de pérdida quedan muy reducidos por la facultad que tienen de negarse a renovar el préstamo, si observan alguna señal de debilidad por parte del prestatario, y como los préstamos a corto plazo con buena garantía devengan sólo un pequeño interés, casi toda la cantidad, que perciben por dicho concepto representa el seguro contra el riesgo y la remuneración de su propio esfuerzo. Pero, por otra parte, esos préstamos no le resultan, en realidad, muy baratos al prestatario; le exponen a riesgos por cuya supresión estaría a menudo dispuesto a pagar un tipo de interés mucho más elevado, puesto que si cualquier desgracia viniese a perjudicar su crédito, o si una perturbación del mercado monetario diera lugar a una escasez temporal de capital para préstamos, podría verse rápidamente en graves aprietos. Los

préstamos hechos a los comerciantes a un tipo de interés nominalmente bajo, si son sólo para cortos períodos, no constituyen, por tanto, excepciones a la regla general que acabamos de estudiar.

§ 6. La corriente de inversión de los recursos desde la fuente común de su producción, discurre por dos conductos. El más pequeño se compone de las nuevas adiciones al *stock* acumulado. El mayor, sólo sirve para reemplazar lo que ha sido destruido, ya sea por el consumo inmediato, como ocurre con los alimentos, los combustibles, etc., o por el desgaste, como sucede con los carriles, o por el transcurso del tiempo, como ocurre con un tejado bardado o un directorio comercial, o por todos ellos juntos.

La corriente anual de este segundo flujo es probablemente no menor que la cuarta parte del *stock* total de capital, incluso en países como Inglaterra, en que las principales formas de capital son duraderas. No es, por tanto, ilógico suponer por ahora que los propietarios de capital, en general, hayan estado capacitados para adaptar sus formas a las condiciones normales de la época con objeto de obtener una buena renta *neta* de sus inversiones, tanto en una como en otra forma.

El tipo de interés se aplica estrictamente sólo a las nuevas inversiones; el valor de las inversiones antiguas está regulado por sus ganancias.

Solamente en este supuesto podemos decir que el capital en general es acumulado con la esperanza de obtener un interés neto determinado que sea el mismo para todas las formas de inversión. En efecto, debe insistirse en que la expresión *el tipo de interés* sólo es aplicable a las antiguas inversiones de capital en un sentido muy limitado. Por ejemplo, podemos tal vez estimar que un capital mercantil de unos 7.000 millones está invertido en las distintas industrias del país a un interés neto del 3 por 100, aproximadamente. Pero, semejante método de lenguaje, aunque conveniente y justificable para muchos fines, no es exacto. Lo que debería decirse es que, contando el tipo de interés neto sobre las inversiones de nuevo capital en cada una de dichas industrias (es decir, sobre las inversiones marginales), al 3 por 100 aproximadamente, la renta neta total producida por todo el capital mercantil, invertido en las diversas industrias es tal que si fuese amortizado en treinta y tres años (es decir, a base de un interés del 3 por 100 anual), ascendería a unos 7.000 millones de libras. En efecto, el valor del capital ya invertido en cultivos o en construcciones, en la instalación de un ferrocarril o de una máquina es el valor total descontado de sus rentas netas futuras estimadas (o cuasi rentas), y, si su potencia de rendimiento esperada disminuyera, su valor disminuiría proporcionalmente y sería el valor capitalizado de dicha renta más pequeño después de hacer la correspondiente deducción en concepto de depreciación.

§ 7. En toda esta obra estamos suponiendo, salvo indicación especial en contrario, que todos los valores se expresan en términos de dinero de un poder adquisitivo fijo, del mismo modo que los astrónomos nos han enseñado a determinar el principio o el final del día con referencia no al verdadero sol, sino a un sol medio que se supone se mueve uniformemente a través del firmamento. Además, las influencias que los cambios en el poder adquisitivo del dinero ejercen sobre las condiciones en que se efectúan los préstamos, son más notables en el mercado de préstamos a corto plazo –mercado que difiere de todos los demás en muchas de sus incidencias–, y debemos dejar para más adelante el estu-

Los cálculos del interés verdadero, en contraste con los del interés nominal, se basan en los supuestos que se hagan respecto al futuro poder adquisitivo del dinero.

dio completo de esas influencias. Sin embargo, hemos de señalarlas aquí de paso, aunque no sea más que como un punto de la teoría abstracta. En efecto, el tipo de interés que el prestatario está dispuesto a pagar, da la medida de los beneficios que espera deducir del uso del capital, solamente en el supuesto de que el dinero tenga el mismo poder adquisitivo cuando se presta que cuando se devuelve.

Para períodos cortos, éste puede mejor medirse en mercancías. Una elevación del valor del dinero da lugar a que el tipo de interés verdadero sea mayor que el nominal.

Supongamos, por ejemplo, que un hombre toma prestadas 100 libras, comprometiéndose contractualmente a devolver 105 al final del año. Si entre tanto el poder adquisitivo del dinero ha aumentado en un 10 por 100 (o lo que es lo mismo, si los precios en general han bajado en relación de 10 a 11 libras), no puede obtener las 105 libras que tiene que devolver, sin vender un 10 por 100 más de mercancías que las que habían sido suficientes para el objeto al principio del año; es decir, que suponiendo que las cosas en que comercia no han cambiado del valor con respecto a las demás, debe vender al final del año mercancías que le habrían costado 115 libras y 10 chelines al principio del mismo, con objeto de devolver su préstamo de 100 libras, más los intereses, y, por tanto, ha perdido terreno, a menos que las mercancías hayan aumentado en sus manos, un 15,5 por 100. Si bien, nominalmente, paga un 5 por 100 por el uso del dinero, en realidad, ha estado pagando 15,5 por 100.

Por otra parte, si los precios hubieran subido tanto que el poder adquisitivo del dinero hubiese bajado un 10 por 100 durante el año, y que pudiera obtener 100 libras por mercancías que le costaron 90 libras al principio del mismo, entonces, en lugar de pagar un 5 por 100 por el préstamo, percibiría en realidad un 5,5 por 100 por haber tenido el dinero a su cargo[13].

Cuando lleguemos a estudiar las causas de los períodos alternativos de inflación y depresión de la actividad comercial, veremos que éstas están íntimamente relacionadas con las variaciones en el tipo de interés real originadas por los cambios en el poder adquisitivo del dinero. En efecto, cuando existe probabilidad de que los precios suban, los comerciantes se apresuran a tomar dinero a préstamo y a comprar mercancías, y de ese modo contribuyen a elevar los precios; los negocios experimentan una inflación y son dirigidos descuidada y pródigamente; los que trabajan con capital prestado devuelven menos valor real del que tomaron a préstamo y se enriquecen a expensas de la comunidad. Después, cuando el crédito se debilita y los precios empiezan a bajar, cada uno quiere deshacerse de las mercancías y hacerse con dinero, cuyo valor está subiendo rápidamente; esto es causa de que los precios bajen aún más de prisa, y esta baja a su vez da lugar a que el crédito se debilite todavía más, y de ese modo durante mucho tiempo los precios bajan porque los créditos han disminuido.

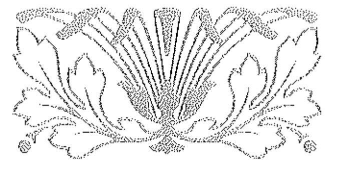
Veremos que las fluctuaciones en los precios son originadas sólo en una pequeña parte por las fluctuaciones de la oferta de los metales preciosos, y que no quedarían muy disminuidas por la adopción del oro y de la plata como base de nuestro sistema monetario, en lugar de únicamente el oro. Pero los males que causan son tan grandes, que vale la pena hacer mucho con

[13] Compárese FISHER: *Appreciation and Interest*, 1896, y *The Rate of Interest*, 1907, especialmente los capítulos V, XIV y sus respectivos Apéndices.

objeto de disminuirlas un poco. Estos males, sin embargo, no son necesariamente inherentes a aquellos cambios lentos en el poder adquisitivo del dinero que siguen el curso del dominio variable del hombre sobre la Naturaleza, y en tales cambios existen, generalmente, tanto pérdidas como ganancias. En los cincuenta años que precedieron a la Gran Guerra, las mejoras en las artes de la producción y en el acceso a ricas fuentes de suministro de materias primas duplicaron la eficiencia del trabajo del hombre, procurándole muchas de las cosas que necesita. Se habría causado un gran daño a aquellos miembros de las clases trabajadoras (cuyo número va disminuyendo rápidamente) que perciben unos salarios muy influidos por la costumbre si el poder adquisitivo de una libra esterlina, en términos de mercancías, hubiese permanecido estacionario en lugar de seguir como lo ha hecho, al aumento del dominio del hombre sobre la Naturaleza. Pero este asunto será estudiado más a fondo en otro lugar.

Capítulo 7

Beneficios del capital y de la capacidad para los negocios



§ 1. En los últimos capítulos del libro IV, hicimos un breve estudio de las diversas formas de dirección de los negocios y de las facultades requeridas para ello, y vimos cómo la empresa comercial, que dispone de capital puede considerarse como compuesta de tres elementos: el capital, facultad para los negocios en quien haya de dirigirlos y la organización por medio de la cual se ponen ambos en contacto y se hacen efectivos para la producción. En el último capítulo nos ocupamos, principalmente, del interés que constituye las ganancias del primero de dichos elementos. En la primera parte de este capítulo, nos ocuparemos de las ganancias del segundo y tercero, tomados en conjunto, o sea de lo que hemos llamado las ganancias *brutas* de dirección, y después pasaremos a la relación que éstas guardan con respecto a las del segundo tomado por separado, o sea a las que hemos llamado ganancias *netas* de dirección[1] [a]. Tenemos que investigar más profundamente cuál es la naturaleza de los servicios que prestan a la sociedad los que emprenden y dirigen las empresas de negocios y la remuneración de su trabajo, y veremos que las causas que regulan éstas son menos arbitrarias de lo que se supone generalmente y que presentan analogías con las que determinan otras clases de ganancias.

En este capítulo y en el siguiente continúa el análisis del libro IV capítulos 12 y 13.

Sin embargo, debemos establecer una distinción antes de continuar. Debemos, recordar el hecho[2] de que la lucha por la supervivencia tiende a hacer que prevalezcan aquellos méto-

[1] Véase pág. 355.

[2] Véase libro IV, cap. 8.

[a] En este capítulo y en el siguiente, se analizan los beneficios de las empresas, como señala Blaug (*Teoría..., op. cit.*) de una forma difusa y sin una terminología clara. Se habla de las sociedades anónimas, de los monopolios y se atribuyen los beneficios a la organización, que se considera como un cuarto factor de producción.

El éxito de cualquier forma de dirección de negocios depende de su eficiencia inmediata, más bien que de la final.

dos de organización que están mejor adaptados para *triunfar* en su medio ambiente, pero no necesariamente los mejor adaptados para *beneficiarse* de ese medio ambiente, al menos que suceda que estén debidamente remunerados por todos los beneficios que confieren, ya sean directos o indirectos. Y, en realidad, no ocurre así, puesto que, por regla general, la ley de sustitución –que no es más que una aplicación especial y limitada de la ley de supervivencia de los más aptos– tiende a hacer que un método de organización industrial suplante a otro cuando ofrece un servicio directo e inmediato a un precio inferior. Los servicios indirectos y finales que uno u otro presten, pesarán poco o nada, por regla general, en la balanza, y como resultado de ello languidecen y mueren muchos negocios que podrían a largo plazo haber hecho una buena labor para la sociedad si solamente hubiesen tenido un buen principio. Éste es el caso especialmente de algunas formas de asociaciones cooperativas.

A este respecto, podemos dividir a los patronos y demás empresarios en dos clases: los que inauguran nuevos métodos modernos de negocios y los que siguen por caminos trillados. Los servicios que estos últimos prestan a la sociedad son, principalmente, directos y rara vez dejan de tener toda su recompensa, pero no ocurre así con los primeros.

Por ejemplo, últimamente se han introducido economías en algunas ramas de la industria del hierro disminuyendo el número de veces que el metal es sometido a la acción del calor al pasar del estado de mineral a su forma definitiva, y algunas de estas invenciones han sido de tal naturaleza que no pudieron ni ser patentadas ni mantenidas en secreto. Supongamos que una industria con un capital de 50.000 libras obtiene en tiempos normales un beneficio neto de 4.000 libras al año, de las cuales podemos considear 1.500 libras como sus ganancias de dirección, dejando 2.500 libras para los otros dos elementos de los beneficios. Suponemos que ha estado trabajando hasta entonces del mismo modo que sus vecinos y que ha dado pruebas de una cantidad de aptitudes que, aunque grandes, no es mayor que la normal o aptitud media de las personas que ocupan esos cargos excepcionalmente difíciles; es decir, admitimos que 1.500 libras al año son las ganancias normales que corresponden a la clase de trabajo que ha estado haciendo. Pero, con el transcurso del tiempo, se le ocurre un modo de suprimir una de las veces que ha sido costumbre someter al hierro a la acción del calor, y, por tanto, sin aumentar sus gastos, logra aumentar su producción anual en una cantidad de mercancía que puede venderse por una suma neta de 2.000 libras. Por tanto, si puede vender sus productos al precio antiguo, sus ganancias de dirección serán de 2.000 libras por encima del promedio, y obtendrá la remuneración debida a los servicios prestados por él a la sociedad. Sus vecinos copiarán su procedimiento y, probablemente, harán durante algún tiempo beneficios superiores a los normales. Pero pronto la competencia aumentará la producción y rebajará el precio de sus mercancías, hasta que sus beneficios se pongan al antiguo nivel, pues nadie ha podido ya ganar mucho dinero haciendo que los huevos se tengan derechos, una vez que el procedimiento de Colón ha llegado a ser de dominio público.

Muchos hombres de negocios, cuyas invenciones han sido a largo plazo de un inestimable valor para el mundo, han ganado aún menos con sus descubrimientos que Milton[b] con su *Paradise Lost (Paraíso perdido)* o Millet[c] con su *Angelus*, y, si bien muchos hombres han amasado grandes fortunas debido a su buena suerte más bien que a unas excepcionales aptitudes en el desempeño de servicios públicos de gran importancia, es probable que aquellos hombres de negocios que han abierto nuevos horizontes han proporcionado a la sociedad beneficios fuera de toda proporción con sus propias ganancias, a pesar de morir millonarios. Aunque veremos que la remuneración de todo empresario comercial tiende a ser proporcional a los *servicios directos* que presta a la comunidad, esto no prueba que la organización industrial existente de la sociedad sea la mejor posible, ni siquiera la mejor que pueda alcanzarse, y no debe olvidarse que nuestro estudio actual está limitado a la acción de las causas que determinan las ganancias de la empresa y de la dirección comerciales, *dentro de las instituciones sociales existentes*.

Empezaremos por ver cómo se efectúa el ajuste de las remuneraciones de los servicios prestados a la sociedad por los trabajadores corrientes, por los capataces y por los patronos de diversas categorías: por todas partes hallaremos que se cumple el principio de sustitución.

§ 2. Ya hemos observado que gran parte del trabajo realizado por el jefe de una pequeña empresa por sí mismo es efectuado en las grandes empresas por jefes de departamentos, gerentes, capataces y otros. Y será muy útil recordarlo en nuestra presente investigación. El caso más sencillo es el de las ganancias del capataz corriente, y, con él, principiaremos.

Ajuste de la demanda de los servicios de los capataces en comparación con la de los trabajadores ordinarios.

Supongamos, por ejemplo, que un contratista de ferrocarriles o un director de un arsenal encuentre que le conviene tener un capataz por cada veinte trabajadores, siendo el salario de un capataz el doble del de un trabajador. Esto significa que si tuviese 500 trabajadores y 24 capataces, esperaría obtener un poco más de trabajo, con el mismo gasto, añadiendo un capataz que agregando dos trabajadores, mentras que si hubiese tenido 490 trabajadores y 25 capataces, habría encontrado que era más conveniente añadir dos trabajadores más. Si hubiera podido conseguir su capataz por una vez y media el salario de un trabajador, quizá habría empleado un capataz por cada 15

[b] John Milton (1608-1674). Ensayista y poeta inglés. Se interesó por las libertades civiles y religiosas. Quiso ser sacerdote, pero sus discrepancias con la cúpula del clero anglicano, así como su interés por la poesía le hicieron abandonar este propósito. Como ensayista, escribió numerosos trabajos sobre religión, educación, poder civil, etc. *El Paraíso perdido* es su obra maestra, en la que pretende justificar el comportamiento de Dios hacia los hombres. Asimismo, es destacable su *El Paraíso recuperado*, en la que habla de la salvación humana a través de Cristo.

[c] Jean-François Millet (1814-1875). Pintor francés perteneciente al realismo francés y al impresionismo. Su obra más famosa es la que cita Marshall *El Ángelus* en la que se muestra a dos campesinos rezando y dando gracias a Dios por la cosecha que han obtenido. La escena se desarrolla al atardecer, quedando las dos figuras en zonas de luz y sombra. Hacia 1860, influido por Rousseau, su pintura se centra en una nueva perspectiva en la que se aprecian efectos casi impresionistas y elementos del simbolismo. Van Gogh se vio influido por sus escenas del mundo rural francés. Su interés por reflejar ese mundo rural provocó que se le tachara de socialista.

trabajadores. Pero en el caso presente, el número de capataces empleados está determinado en la vigésima parte del de trabajadores, y su precio de demanda es el doble del de éstos[3].

En casos excepcionales, los capataces pueden ganar sus salarios haciendo trabajar de un modo excesivo a los que están bajo sus órdenes. Pero podemos ahora suponer que contribuyen al éxito de la empresa de un modo legítimo, asegurando una mejor organización en los detalles, de modo que se hagan mejor las cosas y que no haya necesidad de deshacerlas, que cada uno encuentre la ayuda que necesita para levantar pesos, etc., en el momento oportuno, que toda la maquinaria y herramientas estén en buena disposición de trabajar y que nadie tenga que perder tiempo y fuerzas, trabajando con herramientas inadecuadas, y así sucesimente. Los salarios de los capataces que cumplen su cometido en esta forma, pueden tomarse como tipo de una gran parte de las ganancias de dirección: la sociedad, actuando por medio del patrono individual, ofrece una demanda efectiva de los servicios de dichos capataces hasta llegar al margen en que la eficiencia total de la industria quedaría aumentada añadiendo trabajadores de alguna otra industria, más bien que contratando los capataces, cuyos salarios vendrían a aumentar los gastos de producción en una cantidad equivalente.

Hasta ahora hemos considerado al patrono como el agente por medio del cual actúa la competencia ideando y disponiendo los factores de producción de modo que sea prestada la máxima cantidad de servicios directos (estimados por su medida en dinero) a un mínimo coste en dinero. Pero tenemos ahora que considerar cómo el trabajo de los propios patronos está regulado, aunque, de un modo más accidental, por la acción inmediata de su propia competencia.

§ 3. Veamos, pues, cómo el trabajo de los capataces y directores asalariados está constantemente en contrapeso con el de los jefes de empresas. Será interesante observar el curso de un negocio pequeño a medida que se va gradualmente expansionando. Un carpintero, por ejemplo, va aumentando constantemente su *stock* de herramientas, hasta que llega a tener un pequeño taller y a hacer chapuzas para particulares, quienes tienen que ponerse de acuerdo con él acerca de lo que ha de hacerse. El trabajo de dirección y los escasos riesgos que aquí pueden caber están distribuidos entre dichos clientes y él, y, como éste proporciona a los primeros bastantes molestias, éstos no están dispuestos a pagar mucho por su trabajo de dirección[4].

Ajuste de la demanda de aptitudes organizadoras. Ejemplo tomado de la elevación gradual del trabajo de un carpintero.

Pronto llegará el carpintero a hacerse cargo de todos los trabajos de construcción, entrando así en la categoría de maestro constructor, y, si su negocio sigue creciendo, irá dejando gradualmente de trabajar él mismo en las tareas manuales y se irá desentendiendo un poco de la vigilancia de los detalles. Reemplazando su trabajo por el de obreros contratados, tiene ahora que deducir de sus ingresos los salarios pagados a éstos, al calcular sus beneficios, y a no ser que posea aptitudes comerciales suficientes para el grado a que ha llegado su industria, perderá pronto, probablemente, todo el pequeño capital

Su trabajo como un pequeño maestro de obras.

[3] Puede compararse este argumento con el del libro VI, cap. 1, § 7.

[4] Compárese libro IV, cap. 12, § 3.

que había ganado y, después de una corta lucha, volverá a la posición humilde en la que prosperó. Si, por el contrario, posee las aptitudes requeridas y tiene bastante suerte, conservará su posición y tal vez la superará, y la diferencia entre sus ingresos y sus pagos será la medida representativa de las ganancias normales de dirección que corresponden al grado o categoría de su industria.

Si sus aptitudes son mayores que las normales que se requieren en dicho grado, podrá conseguir pronto, con un desembolso determinado en concepto de salarios y otros gastos, obtener un resultado equivalente al que la mayoría de sus rivales obtienen con un desembolso quizá mayor; sus aptitudes de organizador le habrán valido algo de ese desembolso, y en sus ganancias de dirección irá incluido el valor de aquel desembolso que él se ha ahorrado. De este modo aumentarán su capital y su crédito, y podrá conseguir mayor capital a un tipo de interés más bajo. Irá ensanchando sus relaciones comerciales y sus conocimientos de materiales y procedimientos, así como sus oportunidades para emprender negocios provechosos reservados a los más audaces e inteligentes, hasta que, por último, llega a delegar en otros casi todas las tareas que ocupaban todo su tiempo cuando dejó de trabajar de un modo manual[5].

Cambios en el carácter de su trabajo a medida que la escala de su negocio aumenta.

§ 4. Habiendo estudiado el ajuste entre las ganancias de los capataces y las de los trabajadores corrientes, y entre las de los patronos y capataces, podemos ahora considerar las ganancias, en grande y pequeña escala de los patronos.

[5] El patrono que posee gran número de trabajadores ha de economizar sus energías del mismo modo que lo hacen los oficiales superiores de un ejército moderno, pues, como dice Mr. WILKINSON[d] (*The Brain of an Army*, págs. 12-16): "La organización implica que el trabajo de cada hombre esté determinado, que sepa exactamente de qué ha de responder y que su autoridad es coextensiva a su responsabilidad. En el ejército alemán, cada oficial de graduación superior a la de capitán tiene el mando de un cuerpo compuesto de unidades y no se mezcla en los asuntos interiores de ninguna de éstas, salvo en el caso de falta por parte del oficial directamente responsable...; el general comandante de un cuerpo de ejército tiene que tratar directamente sólo con unos pocos subordinados. Inspecciona y prueba el estado de todas las diversas unidades, pero en la medida posible queda libre de todas las molestias de detalle, puede decidir fríamente". BAGEHOT de modo característico, ha observado (*Lombard Street*[e], cap. VIII) "que si el jefe de una gran empresa está muy ocupado, es señal de que algo no marcha bien", y ha comparado (ensayo sobre la *Transferability of Capital*) al patrono primitivo con un Héctor o Aquiles que toma parte en la Pelea, y al patrono moderno con "un hombre que está en el extremo de un hilo telegráfico –un conde de Moltke con la cabeza inclinada sobre algunos papeles– que ve que sean sacrificadas las fuerzas que han de serlo y asegura la victoria".

[d] Spenser Wilkinson (1853-1937). Militar inglés que intentó a lo largo de su vida crear un ejército británico moderno y numeroso con un grupo de oficiales jóvenes basado fundamentalmente en el modelo alemán. El libro citado por Marshall fue publicado en 1890 y en él se defiende la creación de un *staff* británico general y la educación militar de la nación.

[e] Se refiere al libro de Bagehot al que ya hicimos referencia en la nota d del libro VI, cap. 2. En concreto, la cita corresponde al capítulo VIII, párrafo 7, en el que se hace referencia a la forma de gobierno del Banco de Inglaterra.

Habiéndose convertido nuestro carpintero en un maestro constructor en gran escala, sus empresas serán tantas y de tal magnitud que ocuparán el tiempo y las energías de algunas docenas de patronos que vigilaban antes todos los detalles de sus negocios respectivos. A través de esta lucha entre los grandes y pequeños negocios vemos obrar constantemente el principio de sustitución: el trabajo del pequeño patrono es sustituido por el de directores y capataces asalariados al servicio de un patrono importante. Por ejemplo, cuando se abre un concurso para la construcción de un edificio el constructor que dispone de un gran capital encuentra a menudo que le conviene tomar parte en él, aunque viva a cierta distancia del lugar. Los constructores locales obtienen grandes economías por el hecho de disponer allí mismo de talleres y obreros de confianza, mientras que aquél efectúa alguna, por el hecho de comprar en gran escala sus materiales, de disponer de maquinaria y quizá también de todo el capital necesario en buenas condiciones. Estas dos series de ventajas se compensan muchas veces entre sí, y la contienda se reduce a menudo a las respectivas eficiencias de las energías no repartidas del pequeño constructor y de aquella ligera vigilancia que es todo lo que el constructor más importante puede ofrecer, si bien la complementa con el trabajo de su gerente local y de los empleados de su oficina central[6].

Ajuste entre las ganancias de los negociantes en grande y en pequeña escala.

§ 5. Hasta ahora hemos estado considerando las ganancias brutas de dirección que corresponden a un hombre que emplea en su negocio un capital propio y, por tanto, puede ahorrarse la suma equivalente a los costes, directos e indirectos, que se producen cuando el capital se confía por los que, poseyéndolo, no quieren utilizarlo, por sí mismos, en los negocios, a aquellos cuyo capital propio es insuficiente para sus empresas.

El operar con capital prestado constituye una desventaja para el hombre de negocios en algunas industrias.

Tenemos ahora que considerar cómo la lucha por la supervivencia hace surgir en algunas industrias hombres de negocios que trabajan principalmente con un capital propio, y en otras, a los que trabajan principalmente con un capital a préstamo. Los riesgos personales, por los cuales debe ser indemnizado el que presta capital para ser utilizado en un negocio, varían, en cierto modo, según la naturzaleza de dicho negocio y con arreglo a las circunstancias que concurren por el lado del prestatario. Éstos, en ciertos casos, son muy elevados, como, por ejemplo, cuando un hombre empieza a trabajar en una nueva rama de la industria eléctrica, en la cual exista poca experiencia del pasado que sirva de guía, y el prestamista no puede formar fácilmente un juicio acerca de los progresos que está haciendo el prestatario, y, en todos esos casos, el que trabaja con un capital prestado está en una situación muy desventajosa: el tipo de beneficio está determinado, principalmente, por la competencia que le hagan los que utilizan un capital propio. Puede suceder que el número de estos últimos sea pequeño en dicha industria, y, en ese caso, es posible que la competencia no se manifieste en una forma aguda y que el tipo de beneficio sea elevado, es decir, que sea mucho mayor que el interés neto del capital, más las ganancias de dirección correspondientes a la dificultad del negocio, aunque ésta será probablemente mayor que la media.

[6] Compárese libro IV, cap. 11, § 4.

Y, asimismo, el principiante que sólo disponga de poco capital propio está en una situación desventajosa en aquellas industrias que tardan en producir sus frutos y en las que es necesario sembrar mucho tiempo antes de obtener la cosecha.

Pero, en todas aquellas industrias en que un audaz e infatigable espíritu de empresa puede alcanzar pronto un buen rendimiento y, particularmente, en las que pueden conseguirse elevados beneficios por medio de reproducciones baratas de mercancías costosas, aquél estará en su elemento: él es quien por sus rápidas resoluciones y felices ideas, y tal vez también un poco por su natural audacia, *fuerza el paso.*

Pero en otras desempeña un papel principal...

Y, frecuentemente, se sostiene con gran tenacidad en una situación tan desventajosa, puesto que la dignidad y el deseo de sentirse libre de su carga le incitan a trabajar más intensamente. Así el propietario rural cuya tierra está hipotecada, el pequeño industrial *explotador,* o también conocido por *maestro de guardilla,* que toma a bajo precio un subcontrato, trabajarán a menudo con más ahínco que un trabajador ordinario y con una renta neta inferior. Y el fabricante que está haciendo un gran negocio con un capital propio relativamente pequeño, no contará su trabajo en los gastos de producción, porque sabe que de todos modos tiene que trabajar para vivir y no quiere hacerlo bajo las órdenes de otro; por tanto, trabajará con ahínco para obtener una ganancia que no significaría mucho para un rival más rico que, pudiendo retirarse, si quisiera, y vivir cómodamente del interés de su capital, estará quizá en duda de si vale la pena el soportar por más tiempo el desgaste que supone la vida de los negocios.

...puesto que él trabajará duramente por una pequeña retribución.

La inflación de precios que culminó en 1873 enriqueció a los prestatarios en general y particularmente a los emprendedores de negocios a expensas de los demás miembros de la sociedad. Los nuevos industriales encontraron, por tanto, el camino bastante fácil, y los que ya habían amasado o heredado fortunas hallaron pronto el medio de retirarse del trabajo activo. Así, Bagehot, que escribía por dicha época[7], argüía que el aumento en el número de nuevos industriales estaba siendo causa de que los negocios en Inglaterra fuesen cada vez más democráticos, y aun admitiendo que "la propensión a la variación, tanto en el reino animal como en el social, es el principio del progreso", observó con sentimiento que el país podría haber ganado mucho con que se hubiesen perpetuado las familias de los príncipes del comercio. Pero, en los últimos años ha habido alguna reacción, debida en parte a causas sociales y en parte a la influencia de una continua baja de precios. Los hijos de los hombres de negocios están hoy más inclinados que hace una generación a mostrarse orgullosos de la denominación que usaban sus padres, y hallan cada día más difícil el satisfacer las exigencias de un lujo siempre creciente con la renta de que dispondrían si se retirasen del negocio.

§ 6. La comparación de las ganancias de los empleados con las ganancias de dirección de los hombres de negocios queda mejor ilustrada en ciertos aspectos con relación a las sociedades por acciones.

En efecto, en éstas la mayor parte del trabajo de dirección está distribuida entre directores asalariados (quienes poseen a menudo unas pocas acciones) y administradores retribuidos y

[7] *Lombard Street,* cap. de introducción.

Compañías por acciones.

otros funcionarios subalternos, la mayoría de los cuales poseen poco o ningún capital; y las ganancias de éstos, estando casi exclusivamente formadas por retribuciones de trabajo, están reguladas a largo plazo por aquellas causas generales que determinan las ganancias del trabajo de igual dificultad y esfuerzo en las ocupaciones corrientes.

Como ya se ha observado[8], las sociedades por acciones tienen el inconveniente de motivar fricciones internas y conflictos de intereses entre accionistas y obligacionistas, entre accionistas ordinarios y preferentes, y entre todos estos y los directores, además de ser necesario un sistema complicado de inspecciones y contrainspecciones. Rara vez poseen la actividad, energía, unidad de propósito y rapidez de acción de una empresa privada. Pero estas desventajas son de una importancia relativamente pequeña en algunas industrias. El hecho de ser anónimas, que es uno de sus principales inconvenientes en muchas ramas de la industria y del comercio especulativo, es una positiva ventaja en la Banca y el Seguro y en otros negocios, ya que en éstos, como en muchas de las industrias del transporte (ferrocarriles, tranvías, canales, y en el suministro de gas, agua y electricidad), y su dominio ilimitado sobre el capital, les da una preponderancia casi indisputada.

Cuando varias sociedades anónimas poderosas trabajan en armonía y no se mezclan directa ni indirectamente en operaciones especulativas, en la Bolsa, o en campañas destinadas a aplastar a compañías rivales o a obligarlas a fusionarse, miran, generalmente, hacia un futuro remoto y siguen una política previsora. Rara vez están dispuestas a sacrificar su reputación por una ganancia temporal; no están inclinadas a celebrar con sus empleados contratos tan extremadamente injustos que lleven a una impopularidad de sus servicios.

Los métodos modernos de los negocios ejercen en conjunto una poderosa tendencia a ajustar las ganancias de dirección a la dificultad del trabajo realizado.

§ 7. Así, pues, cada uno de los muchos métodos modernos de negocios presenta sus ventajas e inconvenientes, y su aplicación se extiende en todas las direcciones hasta que se alcance aquel límite o margen en que sus especiales ventajas para dicho uso no superen ya a sus desventajas. Puede decirse que el margen de rentabilidad de los diferentes métodos, de organización comercial para un determinado fin debe considerarse no como un punto de una línea cualquiera, sino como una línea fronteriza de forma irregular que corta una tras otra todas las posibles líneas de organización comercial, y estos métodos modernos, debido en parte a su gran variedad y también al campo de acción que muchos de ellos ofrecen a los industriales que carecen de un capital propio, hacen posible una correspondencia mucho más íntima entre las ganancias de la empresa y de dirección y los servicios que esas ganancias retribuyen, que la que podría obtenerse, generalmente, con el primitivo sistema en el que el capital sólo era aplicado escasamente a la producción por los mismos poseedores, puesto que entonces sólo por mera casualidad ocurría que aquellos que tenían capital y oportunidad para dedicarse a cualquier industria o de prestar un servicio poseyesen la capacidad y habilidad necesarias para la tarea. Pero en la actualidad, aquella parte de los gastos normales de producción de cualquier artículo que se clasifica generalmente

[8] Véase libro IV, cap. 12, §§ 9-10.

como beneficios está tan regulada por todas partes por la acción del principio de sustitución, que no puede apartarse mucho del precio de oferta normal del capital necesario, más el precio de oferta normal de la habilidad y energía requeridas para la dirección del negocio, y, por último, el precio de oferta normal de aquella organización por medio de la cual se coordinan las aptitudes comerciales apropiadas y el capital necesario para el negocio.

La oferta de capacidad para los negocios es deducida de una extensa zona, y no está especializada.

La oferta de capacidad para los negocios es grande y elástica, ya que el campo de donde procede es extenso. Cada uno de nosotros tiene que dirigir los asuntos de su propia vida y en ello puede adquirir alguna práctica para la dirección de los negocios, si tiene las suficientes aptitudes naturales para ello. Por tanto, no existe otra clase de habilidad que dependa en tan escasa medida del trabajo y del gasto efectuado especialmente para obtenerla y tanto de las *cualidades naturales*. Por otra parte, la capacidad para los negocios no es de carácter altamente especializado, porque en la gran mayoría de las industrias los conocimientos técnicos y la pericia se hacen cada día menos importantes en relación con las amplias y no especializadas facultades de buen juicio, rapidez, inteligencia, previsión y perseverancia de fines[9].

Es cierto que en los pequeños negocios en los cuales el dueño es poco más que un capataz, la habilidad especializada es muy importante. Y es también verdad que "cada clase de industria tiene su propia tradición, que nunca es escrita y que, probablemente, no podría serlo, la cual sólo puede aprenderse en una forma fragmentaria, y que se adquiere mejor en la primera edad, antes que la mente esté ya formada y fijas las ideas. Pero toda industria en el comercio moderno está rodeada de otras subsidiarias y afines, que familiarizan la imaginación con ella y hacen conocer su estado"[10]. Además, aquellas facultades generales, que son características del hombre de negocios moderno, aumentan en importancia a medida que la escala del negocio se hace mayor. Son ellas las que le llevan a sobresalir como un conductor de hombres y las que le permiten dirigirse directamente al fondo de los problemas prácticos con que tiene que tratar, ver casi instintivamente las proporciones relativas de las cosas, concebir inteligentes y previsoras líneas de conducta, y llevarlas a cabo con resolución y calma[11].

[9] Véase libro IV, cap. 12, § 12. Cuando las formas de producción dejan de ser pocas y sencillas, "ya no es cierto que se convierte en patrono por ser capitalista. Los hombres disponen de capital porque tienen las cualidades necesarias para emplear trabajadores con provecho. A esos capitales de la industria recurren el capital y el trabajo para tener la oportunidad de ejercer sus diversas funciones" (WALKER: *Wages Question,* cap. XIV).

[10] BAGEHOT: *Postulates,* pág. 75.

[11] BAGEHOT (*l. c.,* págs. 94-95) dice que el gran comercio moderno tiene "ciertos principios generales que son comunes a todas las clases de negocios, y una persona puede ser de utilidad considerable en más de uno de ellos si conoce esos principios y posee la mentalidad apropiada. Pero la aparición de este elemento común en el comercio, como en la política, es una señal de magnitud, y el comercio primitivo es todo él pequeño. En las tribus primitivas no hay más que el especialista –el sastre, el albañil, el fabricante de armas–. Cada oficio era casi un misterio para los que no se dedicaban a él; los conocimientos necesarios para ejercerlo sólo eran poseídos por unos cuantos que los guardaban secretos, y nada era útil fuera de ese saber monopolizado, que era a menudo heredado; no había conocimientos comerciales generales. La idea de un arte general de hacer dinero es muy moderna; todo lo antiguo a este respecto era individual y particular".

Debe admitirse, ciertamente, que el ajuste entre la oferta y la demanda en el caso de la aptitud para los negocios se ve perturbado un poco por la dificultad de conocer exactamente cuál es el precio que se paga por ella en cualquier industria. Es relativamente fácil hallar los salarios de los albañiles o de los fundidores tomando el promedio de lo que ganan operarios de dichos oficios de diversos grados de eficiencia y haciendo la correspondiente deducción a la inconstancia de su empleo. Pero las ganancias brutas de dirección que obtiene una persona sólo pueden hallarse llevando cuidadosamente una cuenta de los verdaderos beneficios de sus negocios y deduciendo el interés, correspondiente a su capital. El estado exacto de sus negocios no lo conoce frecuentemente ni él mismo, y puede rara vez ser conocido con exactitud, incluso por aquellos que pertenecen a la misma industria. Hoy día, ni en un pueblo sabe cada uno el estado de los negocios del vecino. Como dice Cliffe Leslie, "el posadero, el tabernero o el tendero de un pueblo, que está amasando una pequeña fortuna, no quiere atraer competencia refiriendo a sus vecinos los beneficios que obtiene, y el que no hace buenos negocios no desea alarmar a sus acreedores exponiendo el estado de sus negocios"[12].

Dificultades para obtener un exacto conocimiento respecto a las verdaderas ganancias de un director en diferentes industrias.

Pero, aunque ello sea difícil, las lecciones de la experiencia de un comerciante individual y las de una industria en conjunto no pueden quedar enteramente ocultas y tampoco ocultarse por mucho tiempo. Aunque no pueda decirse si la marea está bajando o subiendo con sólo ver media docena de olas romperse contra la playa, basta un poco de paciencia para averiguarlo, y todos los negociantes están de acuerdo en que el tipo medio de beneficios en una industria no puede subir o bajar mucho sin atraer la atención general hacia dicha variación antes de que pase mucho tiempo. Y aunque sea a veces más difícil para un hombre de negocios que para un trabajador especializado averiguar si le sería posible mejorar su situación cambiando de industria, el negociante tiene grandes oportunidades para averiguar todo lo que pueda saberse acerca del presente y del futuro de otras industrias, y si desease cambiar de campo de actividad podrá generalmente hacerlo mucho más fácilmente que el trabajador especializado.

Ellas no son de largo alcance...

En resumen, podemos concluir que la escasez de las aptitudes naturales y la cuantía de los gastos que requiere una enseñanza especial para el trabajo afectan a las ganancias normales de dirección casi del mismo modo que los salarios normales de los trabajadores especializados. En uno y otro caso, un aumento en la renta que puede obtenerse pone en juego fuerzas que tienden a aumentar, la oferta de personas capaces de obtenerlas, y en uno y otro caso la cantidad en que la oferta será incrementada por un aumento dado de la renta depende de la condición social y económica de aquellos de que se deriva, puesto que si bien es cierto que un negociante capacitado que empieza su negocio con mucho capital y buenas relaciones comerciales es probable que obtenga unas ganancias de dirección más elevadas que otro igualmente capacitado que inicie sus operaciones sin aquellas ventajas, existen, sin embargo, análogas desigualdades, aunque más pequeñas, entre las ganancias de profesionales de igual aptitud que inician su actividad con ventajas sociales desiguales, y hasta el salario de un trabajador depende de la forma en que ha empezado a trabajar casi tanto como de las sumas que su padre haya sido capaz de invertir en su educación[13].

...y en conjunto, el ajuste de aquellas ganancias a la dificultad e importancia del trabajo realizado es razonablemente exacto.

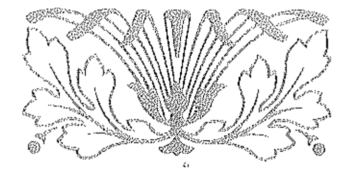
[12] *Fortnightly Review,* junio de 1879, reimpreso en sus *Essays.*

[13] Véase libro VI, cap. 4, § 3. Acerca de las funciones generales de los que tienen a su cargo las principales responsabilidades del negocio, véase BRENTANO: *Der Unternehmer,* 1907.

Capítulo 8

Beneficios del capital y de la capacidad para los negocios

(continuación)



§ 1. Las causas que regulan las ganancias de dirección sólo han sido estudiadas a fondo en estos últimos cincuenta años. Los primeros economistas no hicieron nada en este sentido, porque no llegaron a distinguir como es debido los elementos componentes de los beneficios, sino que buscaban una ley general sencilla que regulase el tipo medio de éstos, ley que, dada la naturaleza del caso, no puede existir.

Sobre la tendencia general supuesta del tipo de beneficios hacia la igualdad.

Al analizar las causas que regulan los beneficios, la primera dificultad que encontramos es, en cierto modo, de carácter verbal. Nace del hecho de que el jefe de una empresa pequeña efectúa él mismo una gran parte del trabajo que en una empresa importante realizan directores capataces asalariados, cuyos sueldos se deducen de los ingresos netos de la empresa antes de calcular sus beneficios. Esta dificultad ha sido señalada desde hace tiempo. Adam Smith ha dicho lo siguiente: "Todas las drogas que un boticario de una gran ciudad vende al año no le cuestan quizá más de treinta o cuarenta libras esterlinas. Aunque las vendiese por trescientas o cuatrocientas, o con un beneficio del mil por ciento, esto no puede ser más que el salario de su trabajo cobrado en la única forma en que puede hacerlo, es decir, sobre el precio de las drogas. La mayor parte del beneficio aparente es salario real disfrazado bajo la apariencia de beneficio. En un pequeño puerto de mar, un tendero ganará el cuarenta o el cincuenta por ciento sobre un *stock* de un valor de cien libras, mientras que un almacenista al por mayor apenas ganará un ocho o un diez por ciento sobre un *stock* de diez mil"[1].

En un gran negocio, algunas ganancias de dirección se clasifican como sueldos, y en los pequeños negocios, muchos salarios del trabajo se clasifican como beneficios.

[1] *Wealth of Nations,* libro I, cap. X. SENIOR (*Outlines,* pág. 203) fija el tipo normal de beneficios sobre un capital de 10.000 libras en menos del 10 por 100, sobre uno de 10.000 o 20.000 libras, en un 15 por 100; sobre uno de 5.000 a 6.000 libras, en un 20 por 100, y sobre capitales más pequeños, *en un porcentaje mucho menor.* Véase también el párrafo 4 del capítulo anterior. Debe observarse que el tipo normal de beneficios de una

Es importante distinguir aquí el tipo *anual* de beneficios sobre el capital invertido en un negocio, del tipo de beneficios que se realizan cada vez que se gira el capital, es decir, cada vez que se hacen ventas por una suma igual al mismo, lo que podemos denominar el tipo de beneficios *sobre el giro*. Por ahora, sólo nos ocuparemos de los beneficios *por año*.

Beneficios anuales y sobre el giro.

La mayor parte de la desigualdad nominal entre los tipos, normales de beneficio anual en las grandes y en las pequeñas empresas desaparecería si se restringiese el sentido del término *beneficio*, en el primer paso, y se ampliara, en el segundo, de modo que comprendiese en ambos casos la remuneración de la misma clase de servicios. Existen, verdaderamente, algunas industrias en que el tipo de beneficio, debidamente calculado sobre los grandes y pequeños capitales, tiende a igualarse, si bien estimado en la forma corriente parecería menor el obtenido sobre los primeros. En efecto, de dos empresas que compiten en la misma industria, la que dispone de mayor capital puede casi siempre comprar en mejores condiciones y efectuar mayores economías por medio de la especialización de la maquinaria y del personal y por otros medios que no están al alcance de las pequeñas empresas, las cuales sólo tienen la ventaja de poseer mayores facilidades para acercarse a sus clientes y consultar sus necesidades individuales. En las industrias en que esta última ventaja no es importante, y, especialmente en algunas en que la gran empresa puede vender a mejor precio que la pequeña, los desembolsos de la primera son relativamente menores y los ingresos mayores, y, por tanto, si los beneficios se calculan de modo que comprendan, en ambos casos, los mismos elementos, el tipo de beneficio en el primero debe ser más elevado que en el segundo.

Una corrección de esta anomalía de lenguaje varía la principal fuente de la opinión de que los beneficios son altos en un pequeño negocio.

Pero éstos son precisamente los negocios en los cuales sucede con mayor frecuencia que las grandes empresas, después de haber aplastado a las pequeñas, se combinan unas con otras, asegurándose de ese modo las ganancias de un monopolio limitado, o bien, mediante una competencia aguda entre ellas, reducen el tipo, de beneficio a un nivel muy bajo. Hay muchas ramas de las industrias textiles, de metales y de transportes en que no puede emprenderse negocio alguno a menos de que se disponga de un elevado capital; las empresas que comienzan en una escala moderada luchan con grandes dificultades, en la esperanza de que, después de algún tiempo, les será posible hallar empleo para un gran capital que produzca ganancias de dirección elevadas en total, aunque bajas en proporción al capital.

Los pequeños negocios en las industrias que ofrecen grandes ventajas técnicas a los grandes capitales producen beneficios muy pequeños.

Existen algunas industrias que requieren aptitudes muy grandes, pero en que es casi tan difícil administrar un negocio de gran extensión como uno de tamaño moderado. En los talleres de laminar, por ejemplo, hay pocos detalles que no puedan ser reducidos a la rutina, y un capital de 1.000.000 de libras invertido en ellos puede ser fácilmente administrado por una sola persona. Un tipo de beneficios del 20 por 100 no es un tipo medio muy elevado para algunas ramas de la indusiria siderúrgica, que requieren atención e inventiva constantes en asuntos de detalle, pero produciría al año 150.000 libras en concepto de ganancias de dirección al propietario. Y ejemplos todavía más significativos ofrecen las recientes fusiones de varias empresas gigantes en la industria siderúrgica. Los beneficios de éstas fluctúan mucho según el estado de la industria; pero, aunque en total son enormes, se dice que por término medio alcanzan un tipo bajo.

empresa privada aumenta cuando un gerente, que no aporta capital, entra a formar parte de la Sociedad, siendo remunerado con una parte de los beneficios en lugar de serlo por medio de un sueldo.

El tipo de beneficios es bajo en casi todas aquellas industrias que requieren muy pocas aptitudes especiales y en las cuales una sociedad anónima o una empresa cualquiera de tipo privado, con buenas relaciones y suficiente capital, puede sostenerse frente a las recién llegadas, mientras esté dirigida por hombres activos de buen sentido común y con una dosis moderada de iniciativa. Y hombres de esta índole no suelen faltar en una empresa particular o en una compañía que esté dispuesta a asociar a sus servidores más capacitados en la misma.

En resumen, podemos, pues, concluir primeramente que el verdadero tipo de beneficios en las grandes empresas es más elevado de lo que a primera vista parece, porque gran parte de lo que se cuenta como beneficios en las pequeñas empresas debería clasificarse de otro modo al comparar el tipo de beneficios que obtienen éstas con el de las grandes empresas, y, en segundo lugar, que, aun después de efectuar esa corrección, el tipo de beneficios calculado en la forma corriente disminuye a medida que el tamaño de la empresa aumenta.

§ 2. Las ganancias de dirección normales son, por supuesto, elevadas en proporción al capital, y, por tanto, el tipo de beneficios anual sobre el capital es elevado cuando el trabajo de dirección es arduo en proporción a éste. El trabajo de dirección puede ser arduo por requerir un gran esfuerzo mental para la organización y para el estudio de nuevos métodos, o porque proporcione gran ansiedad y suponga muchos riesgos, y ambas cosas se encuentran con frecuencia unidas. Cada industria tiene, naturalmente, peculiaridades que le son propias, y todas las reglas que pudieran darse a este respecto estarían sujetas a numerosas excepciones; pero se hallará que las proposiciones generales siguientes se aplican, en igualdad de circunstancias, a todos los casos, y que explican muchas de las desigualdades existentes entre los tipos de beneficios normales en diferentes industrias.

Los beneficios por año son generalmente altos en las industrias en las cuales el trabajo de dirección es difícil y arriesgado...

En primer lugar, la cantidad de trabajo de dirección que requiere un negocio depende más de la cantidad de capital circulante utilizada que de la de capital fijo. El tipo de beneficio tiende a ser bajo en industrias en que existe una cantidad desproporcionadamente grande de instalación duradera, que requiere poco cuidado y atención una vez que ha sido montada. Como hemos visto, esas industrias pasan generalmente a manos de compañías por acciones, y el total de los sueldos de los directores y altos funcionarios representa una proporción muy pequeña del capital empleado en el caso de las compañías de ferrocarriles y de navegación, y en un grado aún mayor en el de las compañías poseedoras de canales, muelles y puentes.

...donde el capital es relativamente pequeño y la nómina de salarios es relativamente grande.

Además, con la misma proporción entre el capital fijo y circulante de una empresa, el trabajo de dirección será, generalmente, tanto más arduo y el tipo de beneficio tanto mayor cuanto más importante sea la nómina de salarios en proporción al coste del material y al valor de las existencias comerciales.

En las industrias comerciales que tratan con materiales costosos, el éxito depende mucho de la buena suerte y de la habilidad al realizar las compras y ventas; la disposición de ánimo que se requiere para interpretar debidamente y reducir a sus justas proporciones las causas que han de afectar a los precios no es muy común y puede dar lugar a elevadas ganancias. La importancia de esto es tan grande en ciertos negocios, que ha inducido a los autores norteamericanos a considerar los beneficios netos como la remuneración simple de los riesgos[a], y a decir que éstos consisten en lo que queda de los beneficios brutos después de deducir el interés y las ganancias de dirección. Pero este uso del término no parece ventajoso, porque tiende a clasificar el trabajo de dirección con la mera rutina de la supervigilancia. Es cierto, naturalmente, que, por regla general, una persona no emprenderá un negocio arriesgado a menos que, en igualdad de circunstancias, espere obtener del mismo más de lo que sacaría de otros, después de deducidas las pérdidas probables de las ganancias calculadas con cierta probabilidad por el procedimiento actuarial. Si no hubiese un mal positivo de tales riesgos, el público no pagaría a las compañías de seguros primas, que sabe están calculadas en una escala mucho más alta que el verdadero valor actuarial de los riesgos para compensar los grandes gastos de publicidad y explotación de las compañías, y rendir, además, un excedente de beneficios netos. Y cuando los riesgos no se aseguran, deben ser compensados a largo plazo en una escala casi tan elevada como la que supone las primas de una compañía de seguros, si pudieran obviarse las dificultades prácticas que se oponen al seguro contra los riesgos comerciales. Pero, además, muchos de los que serían muy competentes para dirigir negocios difíciles con inteligencia y espíritu de empresa no pueden afrontar grandes riesgos porque su capital no es lo suficientemente grande para soportar pérdidas de elevada cuantía. Así, un negocio arriesgado es susceptible de caer en manos de personas temerarias, o quizá de unos pocos capitalistas poderosos, quienes lo administran bien, pero que se ponen de acuerdo entre sí para que no se les impida efectuar en el mercado un tipo elevado de beneficios sobre el promedio[2].

El riesgo como un elemento de los beneficios y del coste.

En las industrias en que el elemento especulativo no es muy importante y en las que el trabajo de dirección consiste principalmente en ejercer una vigilancia general, las ganancias de dirección seguirán muy de cerca a la cantidad de trabajo efectuado en el negocio, y una

[2] Acerca de los riesgos como elemento del coste, véase libro V, cap. 7, § 4. Sería útil emprender un estudio analítico e inductivo de la fuerza atractiva o repelente que diversas clases de riesgos ejercen sobre personas de distinto temperamento, y, como consecuencia del mismo, sobre los ingresos y beneficios que proporcionan las ocupaciones arriesgadas; podría empezarse con las observaciones de Adam Smith a este respecto.

[a] A la hora de analizar el riesgo, hay que tener en cuenta que si se supone la existencia de conocimiento perfecto dentro del análisis estático, el empresario no se enfrenta a ningún riesgo ni, por tanto, tiene que asumir ninguno. Así pues, desde esta perspectiva, no tendría que percibir ningún salario adicional que el de su gestión. Robbins, en este sentido, considera que el supuesto de Marshall respecto al perfecto conocimiento es irreal. Resulta paradójico que nuestro economista inglés, que ha criticado el hecho de considerar supuestos abstractos como el de Clark respecto al Estado estático, caiga también en la abstracción.

medida muy aproximada, pero muy conveniente, la proporciona la nómina de salarios. Y quizá la menos inexacta de las afirmaciones generales que pueden establecerse con respecto a la tendencia que tienen los beneficios a igualarse en las diferentes industrias, es que, cuando se emplean iguales capitales, los beneficios tienden a hacer un cierto porcentaje anual del capital total, en unión de un determinado porcentaje de la nómina de salarios[3].

En las industrias ordinarias, los beneficios varían a menudo estrechamente con la nómina de salarios.

Un industrial dotado de capacidad y energía excepcionales aplicará mejores métodos y utilizará quizá superior maquinaria que sus rivales, organizará mejor la fabricación y las ventas y pondrá ambas en una relación mutua más conveniente. De este modo, ensanchará su negocio y podrá sacar mayores ventajas de la especialización de la mano de obra y de la instalación disponible[4]. Obtendrá así un rendimiento y un beneficio crecientes, puesto que, si es sólo uno de tantos productores, su aumento de producción no hará bajar materialmente los precios de sus mercancías, y casi todo el beneficio de sus economías le correspon-

El tipo normal de beneficios en una industria puede ser reducido por un aumento gradual en la producción.

[3] Es muy difícil averiguar, siquiera sea aproximadamente, las cantidades de capital de diferentes clases invertidas en distintos tipos de negocio. Pero, guiados principalmente por las valiosas estadísticas de las oficinas norteamericanas –a pesar de ser inexactas, como confiesan serlo respecto a este asunto–, podemos llegar a la conclusión de que la producción anual es menor que el capital en las industrias en que la instalación es muy costosa y donde los procesos por los que ha de pasar la materia prima son muy largos, como en las fábricas de relojes y de hilados y tejidos de algodón, pero que es cuatro veces mayor que el capital en las industrias en que la materia prima es costosa y el proceso de producción muy rápido, como en las fábricas de calzado, así como en algunas industrias que sólo realizan un leve cambio en la forma de la materia prima, tales como las refinerías de azúcar, los frigoríficos y las fábricas de conservas animales.

Además, analizando la cantidad de capital circulante en juego y comparando el coste de la materia prima con la nómina de salarios, vemos que el primero es mucho menor que el segundo en las fábricas de relojes, donde la cantidad total de material es pequeña, y en las fábricas de ladrillos y tejas, donde la materia utilizada es de clase ordinaria; pero que en la gran mayoría de las industrias, el coste del material es mucho mayor que la nómina de salarios, y, tomando el promedio de todas las industrias, es tres veces y media mayor. Y en las industrias que sólo realizan un leve cambio en su forma, es generalmente de veinticinco a cincuenta veces mayor.

Muchas de estas desigualdades desaparecen si el valor de la primera materia, carbón, etc., utilizados en un negocio, se deduce al calcular su producción. Este sistema es el que siguen generalmente los estadísticos cuidadosos al calcular la producción manufacturera de un país, con objeto de no contar, por ejemplo, el hilado y la tela dos veces; y, por motivos análogos, debe evitarse el contar a la vez el ganado y las cosechas de forraje al calcular la producción agrícola de un país. Este sistema, sin embargo, no es enteramente satisfactorio, puesto que lógicamente deberían deducirse los telares que compra una fábrica de tejidos al propio tiempo que sus hilados. Asimismo, si la fábrica fue estimada como producto de la industria de la construcción, su valor debería deducirse (por cierto número de años) de la producción de la industria textil. Lo mismo debe decirse de los edificios pertenecientes a una granja. Los caballos de la misma no deberán contarse, ni tampoco, para algunos fines, los utilizados en la industria. Sin embargo, el sistema que consiste en no deducir nada más que la materia prima presenta utilidad en algunos casos, siempre que se reconozca su inexactitud.

[4] Véase más arriba, libro IV, cap. 11, §§ 2-4.

derá a él, y, si tiene un monopolio parcial de su rama industrial, regulará el aumento de su producción de modo que sus beneficios de monopolio aumenten[5].

Pero cuando tales mejoras no se limitan a uno o dos productos, cuando surgen de un aumento general de la demanda y de la producción que le corresponde, o de métodos o maquinaria nuevos, que son asequibles a toda la industria, o de adelantos efectuados por industrias subsidiarias, y del aumento general de las economías *externas*, los precios de los productos se mantendrán muy próximos a un nivel que sólo proporcionará un tipo normal de beneficios a dicha clase de industria. Y en el proceso, es probable que la industria haya pasado a formar parte de una clase en la cual el tipo normal de beneficios sea menor, porque haya en ella más uniformidad y monotonía y menos esfuerzo mental que antes, y, aunque esto equivale a decir lo mismo en otras palabras, porque esté mejor adaptada a la dirección correspondiente a una sociedad por acciones. Así, pues, un aumento general en la relación que la *cantidad* de producto guarda con la *cantidad* de trabajo y capital en una industria va generalmente acompañado de un descenso en el tipo de beneficios, lo cual puede, desde algunos puntos de vista, considerarse como un rendimiento decreciente medido en *valores*[6].

§ 3. Podemos ahora pasar del beneficio anual al examen de las causas que regulan el beneficio sobre el volumen de giro. Es evidente que mientras el tipo normal de beneficio por año varía dentro de estrechos límites, el beneficio sobre el giro puede variar mucho de una rama a otra de la industria, porque depende del tiempo y de la cantidad de trabajo que se requiera para obtener dicho giro. Así, los comerciantes al por mayor, que compran y venden grandes cantidades de productos, en una sola transacción y que pueden girar su capital muy rápidamente, están en condiciones de amasar grandes fortunas aunque su beneficio medio sobre el giro sea menor que el 1 por 100, y, en el caso extremo de grandes operaciones de Bolsa, aunque sea solamente de una pequeña fracción de 1 por 100. Pero un constructor de buques, que tiene que emplear mano de obra y material en el barco y buscarle destino mucho antes de que esté listo para la venta, y que tiene que cuidar de todos los detalles relacionados con el mismo, debe agregar a sus desembolsos directos e indirectos un porcentaje muy elevado para remunerarle de su trabajo y del entretenimiento de su capital[7].

El tipo de beneficios sobre el giro varía mucho más extensamente que el tipo anual de beneficios sobre el capital.

Asimismo, en las industrias textiles algunas empresas compran materias primas y las transforman en artículos manufacturados, mientras que otras se limitan a hilar, a tejer, o a terminar los productos, y es evidente que el tipo de beneficio sobre el giro de una de las que pertenecen a la primera clase debe ser igual a la suma de los tipos de beneficio de una de las que pertenecen a cada una de las otras tres clases[8]. También el beneficio del comerciante al por menor sobre el giro es a menudo sólo de 5 o 10 por 100 para aquellos artículos que son objeto de una demanda general y que no están sujetos a los cambios de la moda, de forma que, si bien las ventas son grandes, los *stocks* necesarios son pequeños y el capital invertido en ellas puede girarse rápidamente, con muy poco esfuerzo y ningún riesgo. Pero se necesita un beneficio sobre el volumen de giro de cerca del 50 por 100 para remunerar al detallista de cierta clase de artículos de fantasía que sólo pueden venderse lentamente y de los cuales han de mantenerse grandes *stocks*, que requieren un gran espacio para exhibirlos, y que un cambio en la moda puede convertir en invendibles a no ser experimentando una pérdida, y ese tipo elevado es a menudo mayor en el caso del pescado, de la fruta, de las flores y de las legumbres[9].

§ 4. Vemos, pues, que no existe una tendencia general de los beneficios sobre el volumen de giro a igualarse; pero puede haber –y en realidad lo hay– en cada industria y en cada rama de la industria, un tipo de beneficios, más o menos definido, sobre el volumen de giro, que se considera como un tipo *justo* o normal. Naturalmente, estos tipos están siempre variando a consecuencia de los cambios que tienen lugar en los métodos comerciales, los cuales son introducidos generalmente por individuos que desean hacer una mayor cifra de negocios con un tipo menor de beneficios sobre el volumen de operaciones, pero con un tipo anual de beneficio mayor sobre su capital. Sin embargo, si no surge un cambio importante de esta clase, las tradiciones de la industria que establecen que un cierto tipo de beneficios sobre el volumen de giro debe cargarse por una clase de trabajo particular, son de gran utilidad práctica para los que se dedican a dicha industria. Semejantes tradiciones son el resultado de una larga experiencia encaminada a demostrar que si se carga dicho tipo quedarán compensados todos los costes (tanto los primarios como los complementarios) que origina dicho trabajo, y, además, se obtendrá el tipo de beneficios normal al año en la clase de industria de que se trate. Si los comerciantes cobran un precio que proporcione mucho menos que este tipo de beneficio sobre el volumen de giro, podrán difícilmente prosperar, y si cobran mucho más correran el peligro de perder la clientela, ya que otros podrán vender más barato. Éste es el tipo *justo* de beneficio sobre el volumen

Pero cada rama de la industria tiene su tipo acostumbrado o justo de beneficios sobre el giro.

[5] Véanse más arriba, págs. 535-536.

[6] Compárese la pág. 363.

[7] Sin embargo, no necesitaría cargar un tipo elevado de beneficios por año sobre aquella parte de su capital que hubiera empleado en las primeras etapas, de la construcción del buque, pues ese capital, una vez invertido, ya no requeriría ningún ejercicio especial de sus aptitudes y capacidad industrial, y le bastaría contar su desembolso *acumulado*, a un tipo elevado de interés compuesto; pero en ese caso debe contar el valor de su propio trabajo como una parte de su desembolso primitivo. Por otra parte, si hubiese una industria en la que se requiriera un continuo gasto casi uniforme para administrar todo el capital invertido, sería razonable en dicha industria hallar el valor *acumulado* de las inversiones primeras agregando un tipo de beneficio *compuesto* (es decir, un tipo de beneficios que aumente geométricamente, como lo hace el interés compuesto). Y este sistema se adopta frecuentemente en la fábrica para mayor sencillez, aun en casos en que no es teóricamente correcto.

[8] Hablando estrictamente, será un poco mayor que la suma de los tres, porque comprenderá el interés compuesto por un largo período.

[9] Los vendedores de pescado y de legumbres y frutas, especialmente en los barrios obreros, se esfuerzan por hacer un negocio pequeño con un tipo elevado de beneficios, porque cada compra individual es tan pequeña que el cliente prefiere comprar en una tienda cercana a un precio elevado a comprar más lejos en otra más barata. Por eso es posible que el detallista apenas se gane la vida, aunque cobre un penique por lo que ha comprado por medio penique. Sin embargo, esta misma cosa fue quizá vendida por el pescador o por el hortelano a un precio todavía menor, y los gastos de transporte y seguro no representan una gran parte de esta última diferencia. Parece, pues, justificada la opinión popular de que los intermediarios en estos negocios obtienen beneficios excepcionalmente elevados entendiéndose entre ellos.

de giro que un hombre honrado puede cargar anticipadamente al fabricar bienes sobre pedido, cuando no se ha convenido de antemano precio alguno, y éste es el tipo que un Tribunal competente fijaría en el caso de que por cualquier circunstancia se suscitara una cuestión entre el comprador y el vendedor[10].

§ 5. Durante toda esta investigación hemos estado principalmente observando los resultados finales o a largo plazo o normales de las fuerzas económicas; hemos considerado la forma en que la oferta de la habilidad comercial que dispone de capital tiende a largo plazo a ajustarse a la demanda; hemos visto cómo busca constantemente todo negocio y la forma o método de administrarlo, así como la manera en que pueda prestar servicios que sean evaluados a precios tan elevados por las personas en situación de pagarlos para satisfacer sus necesidades, que esos servicios lleguen a producirles a largo plazo una alta remuneración. La fuerza motriz es la competencia de los empresarios: cada uno de ellos estudia todo nuevo campo de actividad abierto a su iniciativa, haciendo previsiones sobre los acontecimientos que probablemente tendrán lugar en el futuro, reduciéndolos a sus verdaderas proporciones relativas, y considerando qué exceso sobre los necesarios desembolsos han de proporcionar, probablemente, los ingresos obtenidos por la empresa. Todas sus ganancias anticipadas como empresario van incluidas en los beneficios que le mueven a emprender el negocio; todas sus inversiones de capital y energías para disponer de los elementos necesarios a la produccion futura y para constituir el capital *inmaterial*[b] de sus relaciones comerciales, han de mostrarse ante él como susceptibles de ser provechosas, antes que se resuelva a efectuarlas; la totalidad de los beneficios que espera de ellas entra en la remuneración que piensa obtener, a largo plazo, de su empresa. Y, si se trata de un hombre de capacidad normal (se entiende normal para dicha clase de trabajo) y está en el margen de duda sobre si le conviene o no acometer la empresa, esas inversiones pueden considerarse como verdaderamente representativas de los gastos (marginales) normales de la producción de los servicios de que se trate. Así, pues, la totalidad de los beneficios normales entra en el período de oferta verdadero o a largo plazo.

Los beneficios son un elemento constituyente del precio de oferta normal.

Los móviles que inducen a un hombre y a su padre a invertir capital y trabajo en prepararse para su actividad como artesano, como profesional o como negociante, son semejantes a los que inducen a la inversión de capital y trabajo en la construcción de la instalación material y en la organización de un negocio[c]. En ambos casos, la inversión (en tanto la acción del

[10] La prueba pericial que se aporta en tales casos es muy instructiva para el economista por muchas razones, y especialmente porque se utilizan en ella frases medievales en relación con las costumbres de la industria, con un mayor o menor reconocimiento consciente de las causas que han producido esas costumbres, y a las cuales debe recurrirse para explicar que hayan seguido observándose. Y casi siempre resulta finalmente que si el tipo *acostumbrado* de beneficios sobre el giro es más elevado para una clase de trabajo que para otra, la razón es que el primero requiere (o requería hace poco) un mayor entretenimiento de capital, o un mayor empleo de herramientas costosas (especialmente de las que son susceptibles de una rápida depreciación o que no pueden mantenerse siempre en uso, y, por tanto, deben compensar su coste en un número de trabajos relativamente pequeño); o bien que requiere un trabajo más difícil o más desagradable, o una mayor cantidad de atención por parte del empresario; o bien que supone algún elemento especial de riesgo contra el cual hay que asegurarse. Y la poca disposión que muestran los peritos a sacar a la luz estas justificaciones de la costubre, que se guardan en lo más profundo de su mente, da pie para creer que si pudiéramos resucitar e interrogar a los hombres de negocios medievales, veríamos que existía en aquella época un mayor ajuste del tipo de beneficios a las exigencias de los casos especiales que el que han dado a entender los historiadores. Muchos de éstos dejan a veces de explicar si el tipo corriente de beneficios de que tratan es un cierto tipo sobre el giro o un tipo sobre éste que permita a la larga un tipo anual de beneficios dado sobre el capital. Naturalmente, la mayor uniformidad de los métodos de negocios que existían en la Edad Media permitiría que hubiese un tipo de beneficios sobre el capital bastante uniforme, sin producir las grandes variaciones en el tipo de beneficios sobre el giro que son inevitables en los negocios modernos. Pero aun así, es evidente que el valor de mucho de lo que se ha escrito acerca de la historia económica de la Edad Media parece haber quedado perjudicado por la ausencia de un claro reconocimiento de las diferencias entre las dos clases de capital y entre las sanciones definitivas de que deben depender las diversas costumbres que se refieren a ambas.

[b] El capital inmaterial es aquel que no se muestra como algo físico, como por ejemplo las habilidades, el conocimiento, el entrenamiento, etc. El capital humano, en definitiva, se encuadraría dentro de este concepto.

[c] En este párrafo, Marshall nos indica que considera la inversión en capital humano como una inversión más. El papel de este capital en la teoría del crecimiento moderna es relevante, pero no se trata de un concepto moderno. Blaug señala que los autores clásicos fallaron a la hora de analizar las implicaciones del capital humano. Adam Smith inició el análisis, Mill lo desarrolló algo más, pero fue Marshall quien señaló la importancia que tiene la formación de este capital. Pero habría que esperar hasta el libro de Becker, *Human Capital*, de 1964 para tener los fundamentos del mismo.

En efecto, Adam Smith consideraba que el crecimiento de la sociedad venía acompañado por un deterioro en la formación del capital humano de los trabajadores. Invertir en formación era cada vez menos relevante para los trabajadores y en el proceso de crecimiento económico. Empleando las mismas herramientas que para el caso del estudio del mercado, considera que la inversión en educación dirigida hacia los niños acababa revertiendo a los padres. Mill, en cambio, sugería que la inteligencia tenía un alto valor económico y que la educación de los individuos podría considerarse como productiva desde el punto de vista industrial. Marshall en su análisis de los cambios tecnológicos proporcionó una mayor plausibilidad al argumento de Mill. Ambos consideraban que el Estado debería ayudar a la educación y debería proporcionársela a aquellas generaciones de trabajadores cuyos padres no puedan hacerlo. A su vez, Marshall en su análisis considera también el proceso de decisión de las familias, afirmando que la conclusión de Smith no es acertada.

La teoría moderna del capital humano se basa en el modelo de Adam Smith respecto al comportamiento de maximización individual, en el que los individuos buscan su propio interés a la hora de alcanzar dicha formación. Se considera que los individuos son capaces de decidir racionalmente en el mercado y que éste es el que asigna los recursos a quienes participan en él. En términos generales el capital humano en la actualidad se encuadra dentro del estudio de la productividad, considerando que la educación favorece el crecimiento económico, a partir de sus efectos positivos en el "factor residual" de Solow. En este ámbito los autores más destacados son T. Shultz, E. Denison, G. Becker y J. Mincer. Para el primero, una mejoría en la capacidad productiva de la población supone unos costes que se recuperarán a lo largo de la vida productiva de los individuos. Denison se centró en estudiar la relación entre la productividad y la educación, señalando que es necesario distinguir entre el crecimiento la capacidad de los individuos para producir más y la producción efectiva, es decir lo que se consigue con dicha habilidad. El crecimiento se verá afectado de acuerdo a los cambios que se producen en la primera para alcanzar la segunda. Por su parte, Becker analizó distintas cla-

Las causas que regulan los niveles normales de salarios y los diversos elementos de los beneficios se asemejan unas a otras...

hombre esté regida por móviles deliberados) se prosigue hasta aquel margen en que cualquier nueva inversión parece no ofrecer saldo de ganancia alguno, es decir, ningún excedente de la utilidad sobre la *desutilidad*, y el precio que se espera como remuneración de toda esta inversión es, por tanto, una parte de los gastos normales de la producción de los servicios prestados por ella.

Sin embargo, se requiere un largo período de tiempo para que todas esas causas produzcan plenamente su efecto, de modo que el éxito excepcional puede estar compensado por un fracaso de la misma magnitud. Por una parte, se encuentran los que tienen un éxito considerable porque resulta de la posesión de raras aptitudes o de la buena suerte, ya sea en los incidentes particulares de su empresa especulativa o en las oportunidades favorables que se les presentan para desarrollar de un modo general su negocio. Y, por otra parte, están aquellos que son intelectual o moralmente incapaces de sacar un buen partido de las enseñanzas que recibieron y de su favorable iniciación en la vida, que no tienen capacidad especial para su trabajo, cuyas especulaciones son desafortunadas o cuyo negocio se ve aplastado por la competencia de sus rivales o abandonado por la demanda, que se encamina en otras direcciones.

Pero, aunque estas causas perturbadoras pueden dejar de tenerse en cuenta en los problemas que se refieren a las ganancias normales o al mismo valor normal, ocupan el primer lugar y ejercen una predominante influencia con respecto a las rentas ganadas por individuos particulares en determinadas épocas. Y puesto que estas causas perturbadoras afectan a los beneficios y ganancias de dirección de manera muy distinta de aquella en que lo efectúan las ganancias corrientes, existe una necesidad científica de tratar de diferente modo los beneficios y las ganancias corrientes al estudiar las fluctuaciones temporales y los incidentes individuales. Las cuestiones relativas a las fluctuaciones del mercado no pueden, verdaderamente, ser tratadas en la debida forma hasta que hayamos estudiado las teorías del dinero, del crédito y del comercio exterior; sin embargo, podemos observar desde ahora el contraste existente entre las formas en que las causas perturbadoras que acabamos de escribir afectan a los beneficios y a las ganancias corrientes.

...más íntimamente que aquellas que regulan las fluctuaciones de sus valores.

§ 6. En primer lugar, los beneficios del empresario sufren el primer embate en cuanto surge cualquier cambio en el precio de aquellas cosas que son el producto de su capital (incluyendo su organización comercial), de su trabajo y del de sus empleados, y, como resultado de ello, las fluctuaciones de sus beneficios preceden, generalmente, a las de los salarios de sus empleados y son

Primera diferencia: Los, beneficios fluctúan con los precios de un modo más que proporcional...

ses de capital humano, señalando que la educación, entendida sólo como formación escolar, junto con la experiencia laboral y la capacitación forman el "núcleo duro" del capital humano, de modo que el crecimiento de éste significa la elevación en los contenidos de estos atributos; las mejores condiciones de salud y el beneficio que se pueda derivar de la emigración laboral colaboran en la elevación de la productividad marginal y, consecuentemente, en un mejor nivel de ingreso, pero no se puede omitir la influencia de la disposición de mayor y mejor información, así como de las cualidades personales y de las actitudes hacia el trabajo. Finalmente, uno de los aportes más importantes de Mincer fue la estimación empírica de las funciones de ingreso y del rendimiento de la educación y la capacitación.

mucho más extensas. En efecto, en igualdad de circunstancias, un aumento relativamente pequeño en el precio a que puede vender su producto es probable aumente su beneficio varias veces, o bien le produzca una pérdida en lugar de una ganancia. Dicho aumento le estimulará para elevar la obtención de buenos precios mientras pueda hacerlo, y temerá que sus empleados le dejen o se nieguen a trabajar. Estará, por tanto, dispuesto a pagar elevados salarios, y éstos tenderán a subir. Pero la experiencia demuestra que aquéllos (estén o no regidos por escalas graduales) rara vez aumentan en proporción a los precios, y, por consiguiente, no suben tampoco en la misma proporción que los beneficios.

Otro aspecto del mismo hecho es que, cuando el negocio va mal, el empleado, en el peor de los casos, no gana nada para su sostenimiento y el de su familia; pero, en cambio, el patrono no solamente no gana, sino que pierde, porque sus gastos son mayores que sus ingresos, particularmente si utiliza mucho capital a préstamo.

...pero los salarios de los empleados se mueven con retraso y sus fluctuaciones son menores.

En tales casos, hasta sus ganancias de dirección brutas son una cantidad negativa, es decir, que pierde su capital. Cuando los tiempos son malos, esto sucede a gran número de empresarios y, especialmente a los que son menos afortunados o están menos capacitados o tienen un conocimiento menor del negocio.

§ 7. Pasando a otro punto, vemos que el número de los que tienen éxito en los negocios no es más que un pequeño porcentaje del total, y en sus manos se concentran las fortunas de otros, mucho más numerosos que ellos, que han realizado ahorros o que los han heredado de otros y los han perdido todos, en unión con los frutos de su propio esfuerzo, en negocios desafortunados. Por consiguiente, con objeto de encontrar los beneficios medios de una industria, no debemos dividir el total de los realizados en ella por el número de los que los están cosechando, ni tampoco por ese número más el de los que han fracasado, sino que del total de los beneficios de los que han tenido éxito debemos deducir el total de las pérdidas de los que han fracasado, y quizá desaparecido de la industria, y dividir el resto por la suma de los números de los que han tenido éxito y de los que han fracasado. Es probable que las verdaderas ganancias brutas de dirección, es decir, el exceso de los beneficios sobre el interés, no sea, por término medio, más de la mitad, y en algunos negocios arriesgados, más de la décima parte de lo que supondrían las personas que calculan los beneficios de una industria teniendo en cuenta solamente los que han tenido éxito en la misma. Sin embargo, existen razones para creer, como veremos en seguida, que los riesgos comerciales están en conjunto disminuyendo en lugar de aumentar[11].

Segunda diferencia: Los beneficios de los individuos difieren más extensamente que las ganancias ordinarias, y su valor medio es sobrestimado porque los que pierden todo su capital desaparecen.

[11] Hace un siglo, muchos ingleses volvían de las Indias con grandes fortunas y se difundió la creencia de que el tipo medio de beneficios que allí podía realizarse era enorme. Pero, como sir W. HUNTER[d] señaló en sus *Annals of Rural Bengal*, capítulo VI, los fracasos eran numerosos, aunque sólo "los que

[d] *Annals of Rural Bengal* fue escrito en 1872 por Sir William Wilson Hunter (1840-1900), publicista británico. En dicho libro se ofrecen muchos detalles de la administración de la India lo que despertó el interés general por este tema.

§ 8. Pasemos ahora a otra diferencia entre las fluctuaciones de los beneficios y de las ganancias corrientes. Hemos visto que antes de que el capital y el trabajo hayan sido invertidos para conseguir la habilidad que se requiere en las labores del artesano o del profesional, la renta esperada de ellos participa de la naturaleza de los beneficios, si bien el tipo de tales beneficios que se requiere suele ser a menudo elevado a causa de dos razones; porque los que efectúan el desembolso no obtienen ellos mismos la mayor parte de la correspondiente remuneración, y se encuentran muchas veces en circunstancias pecuniarias difíciles y no pueden invertir capital para conseguir de él un rendimiento distante sin una gran dosis de desinterés. Y hemos visto que, una vez que el artesano o el profesional han obtenido la necesaria habilidad para su trabajo, una parte de sus ganancias son realmente una cuasi renta del capital y del trabajo invertidos en proporcionarle dicha habilidad en el futuro, en facilitar su entrada en la vida, sus relaciones comerciales y, en general, en proporcionarle la oportunidad de desarrollar sus facultades, y sólo el remanente de su renta representa las verdaderas ganancias de su esfuerzo. Pero este remanente es casi siempre una gran parte del total. Y aquí radica el contraste, puesto que cuando se hace un análisis semejante de los beneficios obtenidos por un negociante, se halla que las proporciones son diferentes, ya que, en el caso de éste, la mayor parte es una cuasi renta.

Tercera diferencia: Las verdaderas ganancias del esfuerzo constituyen casi siempre una parte considerable de la renta del artesano y del profesional, pero no del hombre de negocios.

habían ganado premios, en la gran lotería volvían para contar el cuento". Y precisamente en la época en que esto ocurría, se decía corrientemente en Inglaterra que las familias de un rico y de su cochero cambiarían mutuamente de situación dentro de tres generaciones. Es cierto que esto era debido, en parte, a la prodigalidad que era común entre los jóvenes herederos de aquella época, y en parte, a la dificultad de encontrar inversiones seguras para el capital. La estabilidad de las clases pudientes de Inglaterra ha sido promovida casi tanto por la difusión de la sobriedad y de la educación como por el aumento de los métodos de inversión del dinero que permiten a los hijos de un rico obtener del capital que su padre les ha dejado una renta segura y duradera, aunque no hayan heredado su capacidad para los negocios. Sin embargo, aún hay regiones en Inglaterra en las cuales la mayoría de los fabricantes son obreros o hijos de obreros. Y en Norteamérica, si bien la prodigalidad es menos común que en Inglaterra, la mayor variedad de condiciones y la superior dificultad que existe para mantener un negocio frente a la época han hecho que se diga corrientemente que una familia pasa de *mangas de camisa a mangas de camisa* en tres generaciones. WELLS[e] (*Recent Economie Changes*, pág. 351) dice: "Hace tiempo que los que son competentes para opinar a este respecto están de acuerdo en que el noventa por ciento de los hombres que emprenden por su cuenta un negocio fracasan." Y Mr. J. H. WALKER, en el *Quarterly Journal of Economics*, volumen II, pág. 448, cita algunas estadísticas detalladas con relación al origen y carrera de los fabricantes de las principales industrias de Worcester, en Massachusetts, entre 1840 y 1888. Más del 90 por 100 de los mismos empezaron su vida como jornaleros, y menos del 10 por 100 de los hijos de los que figuraban como fabricantes en 1840, 1850 y 1860 tenían en 1886 propiedades o habían muerto dejando alguna. Y en cuanto a Francia, M. LEROY-BEAULIEU (*Répartition des Richesses*, capítulo XI) dice que de cada cien empresas nuevas desaparecen veinte casi inmediatamente, cincuenta o sesenta, se sostienen, sin prosperar ni decaer, y únicamente diez o quince obtienen verdadero éxito.

[e] David A. Wells (1828-1898). Geólogo, químico y economista americano. Patentó un sistema de fabricación textil. Con su ensayo *Our Burden and Our Strength*, de 1864, se aseguró un puesto en la National Revenue Commission, en la que se asentaban las bases para establecer la imposición en Estados Unidos. En parte, gracias a él se creó la Oficina Nacional de Estadísticas en el departamento del Tesoro. Sus escritos económicos tuvieron gran influencia sobre la opinión pública y el que cita Marshall fue publicado en 1890.

La renta que obtiene el empresario de un negocio en gran escala del capital, material o inmaterial, invertido en el mismo es tan grande y está sujeta a fluctuaciones tan violentas desde una cantidad negativa a una gran cantidad positiva, que aquél apenas piensa en su propio trabajo. Si se le presenta un negocio ventajoso, considera los frutos del mismo como una ganancia casi pura; existe tan poca diferencia entre la molestia que le causa su negocio cuando está sólo parcialmente activo y la que le proporciona cuando está trabajando con toda su capacidad, que generalmente apenas se le ocurre deducir de sus ganancias una suma correspondiente a su esfuerzo adicional, pues no las considera como conseguidas mediante una fatiga adicional, del mismo modo que las proporcionadas a un artesano por un trabajo extraordinario. Este hecho es la principal causa y, hasta cierto punto, la justificación del reconocimiento imperfecto que el público en general –y hasta algunos economistas– otorga a la unidad fundamental que sirve de base a las causas determinantes de los beneficios y salarios normales.

Otra diferencia íntimamente relacionada con la anterior es la siguiente: cuando un artesano o un profesional posee excepcionales aptitudes naturales, que no son un producto del esfuerzo humano, y el resultado de sacrificios efectuados en aras de una futura ganancia, éstas le permiten obtener un excedente de renta sobre lo que las personas corrientes podrían esperar de análogos esfuerzos resultantes de inversiones de capital y trabajo semejantes en su educación e iniciación para la vida; excedente que participa de la naturaleza de una renta.

Cuarta diferencia: Una gran parte de la renta de los hombres de negocios que han tenido éxito es un excedente debido a facultades, a raras facultades excepcionales.

Pero, volviendo a un punto mencionado al final del último capítulo, la clase de empresarios mercantiles comprende un gran número de personas dotadas de aptitudes naturales muy elevadas, ya que, además de los hombres capacitados nacidos en sus filas, comprende también otros muchos que proceden de las categorías inferiores de la industria. Y de este modo, si bien los beneficios sobre el capital invertido en educación constituyen un elemento especialmente importante en las rentas de los profesionales tomados como clase, la renta de las aptitudes naturales de carácter excepcional pueden considerarse como un elemento especialmente importante de la renta de los hombres de negocios, considerados como individuos. (En relación con el valor normal, hasta las ganancias de aptitudes excepcionales deben considerarse, como hemos visto, más bien como una cuasi renta que como una renta propiamente dicha.)

Pero hay excepciones a esta regla. El negociante poco despierto, que ha heredado un buen negocio y posee exactamente la energía necesaria para mantenerlo en pie, puede obtener una renta de varios miles de libras esterlinas al año, que participa muy poco de la naturaleza de la renta procedente de excepcionales aptitudes naturales, y, en cambio, la mayor parte de las rentas obtenidas por los abogados, pintores, escritores, cantantes y *jockeys* de gran renombre pueden clasificarse como renta de excepcionales aptitudes naturales, siempre que los conside-

remos como individuos y no que la oferta normal de mano de obra en sus diversas ocupaciones depende de las perspectivas de brillante éxito que ofrecen a la juventud.

La renta de un negocio particular es a menudo afectada en gran modo por los cambios que se producen en su ambiente industrial y en la oportunidad o coyuntura. Pero influencias semejantes afectan también a la renta especial derivada de la habilidad de muchas categorías de trabajadores. El descubrimiento de ricas minas de cobre en América y en Australia hizo bajar los salarios de los mineros de Cornish, mientras permanecían en su país, y cada nuevo descubrimiento de ricas minas hacía subir los salarios de los obreros que se encontraban en aquellos lugares. Asimismo, el desarrollo de la afición a los espectáculos teatrales, al hacer subir los sueldos normales de los actores e inducir a un aumento de la oferta de los mismos, aumentó todavía más las ganancias de aquellos que sobresalen en la profesión, una gran parte de los cuales es, desde el punto de vista individual, un excedente del productor debido a excepcionales cualidades naturales[12].

Los cambios en el ambiente industrial afectan a los beneficios de los negocios individuales más que a sus ganancias ordinarias.

[12] El difunto general WALKER[f] prestó un excelente servicio al explicar las causas que determinan los salarios, por un lado, y las ganancias de dirección, por otro. Pero sostuvo (*Political Economy*, § 311) que los beneficios forman parte del precio de los productos manufacturados, y no limita esa doctrina a los períodos cortos, para los cuales –según hemos visto– la renta derivada de cualquier trabajo, sea o no excepcional, bien se trate de patrono o de obrero, puede considerarse como una cuasi renta. Es cierto, que utiliza la palabra *beneficios* en un sentido artificioso, puesto que, después de excluir totalmente el interés y los beneficios, supone que el patrono "que no tiene beneficios *gana a la larga* la cantidad que podría haber esperado recibir como salario si estuviera empleado" (*First Lessons*, 1889, § 190); es decir, que el patrono *que no tiene beneficios* obtiene, además del interés sobre su capital, las ganancias netas de dirección normales que corresponden a los hombres de sus aptitudes, sean cuales fueren éstas. Así, pues, el beneficio, tal como lo entiende Walker, excluye las cuatro quintas partes de lo que se considera corrientemente como beneficio en Inglaterra (la proporción sería algo menor en Norteamérica y todavía menor en la Europa continental que en Inglaterra). De modo que su doctrina parece significar sólo que aquella parte de la renta del patrono que se debe a excepcionales cualidades o a la buena suerte no entra en el precio. Pero tanto las ganancias como las pérdidas de toda ocupación, ya se trate de patrono o de empleado, contribuyen a determinar el número de personas que buscan trabajo en ella y la energía con que dichas personas se dedican a su tarea, y, por tanto, no entran en el precio de oferta *normal*. Walker parece apoyar su argumento principalmente en el importante hecho, que él ha contribuído mucho a destacar, de que los patronos más capacitados que a la larga obtienen los mayores beneficios son, por lo general, los que pagan salarios más elevados y venden a precios más bajos. Pero, es igualmente cierto que aquellos trabajadores que perciben los salarios más altos son, por regla general, los que sacan mejor provecho de la instalación y del material de sus patronos (véase libro VI, cap. 3, § 2) y le permiten de ese modo obtener beneficios elevados y cobrar precios reducidos al consumidor.

[f] Marshall escribió su artículo "The Theory of Business Profits", publicado en *The Quarterly Journal of Economics* en 1887, para contestar a las críticas que F. A. Walter hizo respecto al análisis de los beneficios desarrollado por el matrimonio Marshall en *The Economics of Industry*. En él indica que la diferencia principal entre ambos es que Marshall considera que, cualquiera que sea el trabajo que se lleve a cabo, la parte de salarios que se obtiene por la educación que se posee, es una clase de beneficio sobre el capital invertido en dicha educación, debiéndose considerar como un tipo de renta.

§ 9. Consideremos ahora la relación que guardan entre sí los intereses de las diferentes clases industriales pertenecientes a la misma industria.

Esta solidaridad es un caso especial del hecho general de que la demanda de los diversos factores de producción de cualquier artículo es una demanda conjunta, y podemos referirnos a la ilustración de este hecho general que se da en el capítulo 6 del libro V. Vimos allí cómo un cambio en la oferta de los estuquistas, por ejemplo, afectaría a los intereses de todas las ramas de la industria de la construcción en la misma forma, pero mucho más intensamente que los del público en general. El hecho es que las rentas derivadas del capital y de la mano de obra especializada pertenecientes a todas las diversas clases industriales dedicadas a la producción de edificios, de percal o de cualquier otra cosa, dependen mucho de la prosperidad general de la industria de que se trata. Y en cuanto sea éste el caso, dichas rentas pueden considerarse, para períodos cortos, como una parte de la renta conjunta o compuesta de toda la industria. La parte que corresponde a cada clase tiende a aumentar cuando esta renta total crece a causa de un aumento de su propia eficiencia o de cualquier motivo externo. Pero cuando la renta total es estacionaria y cualquier clase obtiene una mayor parte que antes, ha de ser a costa de las demás. Esto ocurre con la totalidad de los que se dedican a una industria y especialmente con los que han pasado gran parte de su vida trabajando juntos en el mismo establecimiento.

Relaciones entre los intereses de diferentes clases de trabajadores en la misma industria.

§ 10. Las ganancias de un negocio próspero, consideradas desde el punto de vista del negociante mismo, son la totalidad de las ganancias de su propia aptitud, en primer lugar; de su instalación y demás capital material, en segundo, y de su buena voluntad, organización y relaciones comerciales, en tercero. Pero, en realidad, son algo más que la suma de estas tres, puesto que su eficiencia depende, en parte, del hecho de estar dedicado a dicho negocio particular, y, si lo vendiera a buen precio y se dedicase a otra rama, su renta quedaría probablemente muy disminuída. El valor total que representan para él sus relaciones comerciales, constituye un notable ejemplo del *valor* de coyuntura u oportunidad[g]. Es, principalmente, un producto de la habilidad y del trabajo, aunque la buena suerte pueda haber contribuido al mismo. Aquella parte que es transferible y puede ser comprada por un individuo o por una gran amalgama de empresas, debe contarse entre los costes, y es, en cierto sentido, un *coste* de coyuntura o de oportunidad[h].

Una parte de las ganancias de un negocio se deriva de sus relaciones y organización, y se perdería a menudo si los empleados lo abandonasen.

Sin embargo, el punto de vista del patrono no incluye todas las ganancias del negocio, puesto que existe otra parte que atañe a sus empleados. En efecto, en algunos casos y para ciertos fines, casi todas las rentas de un negocio pueden considerarse como una cuasi renta, es decir, como una renta determinada por la situación del mercado con respecto a sus mercancías, pero sin que tenga mucho que ver lo que le ha costado el preparar para el trabajo las diversas cosas

[g] Se suele definir el valor de oportunidad como aquel que se determina atendiendo a condiciones especiales del mercado. Es el máximo valor aceptable de un bien, expresado en términos monetarios, en función del beneficio que se espera alcanzar.

[h] El coste de oportunidad de producir un bien o servicio es igual al valor de las producciones alternativas a las que se renuncia para elaborarlo.

y personas dedicadas al mismo. En otros términos, es una *cuasi renta compuesta*[13] divisible entre las diferentes personas dedicadas al negocio, por medio del ajuste, acompañado por la costumbre y por las nociones de equidad; resultados que son producidos por causas que guardan cierta analogía con las que, en las civilizaciones primitivas, han puesto de una forma casi permanente el excedente del productor derivado de la tierra en manos no de individuos, sino de firmas dedicadas al cultivo. Así, por ejemplo, el jefe de oficinas de un negocio tiene un conocimiento de los hombres y de las cosas, cuyo uso podría, en algunos casos, vender por un elevado precio a empresas rivales; pero, en otros casos, ese conocimiento no sería de ningún valor para los demás, y entonces su salida de la casa perjudicaría a ésta en una cantidad varias veces mayor que su sueldo, mientras que él no podría, probablemente obtener en otra parte ni la mitad del mismo[14].

Es importante ver cómo la situación de tales empleados difiere de la de otros cuyos servicios serían de un valor casi igual a cualquier empresa dedicada a una gran industria. La renta de uno de esos empleados está constituida, según hemos visto, en parte, por una remuneración de la fatiga originada por el trabajo, y en parte, por una cuasi renta debida a sus aptitudes y a su habilidad especializada, y, suponiendo que la competencia sea perfectamente eficiente, esta cuasi renta está determinada por el precio que sus actuales patronos, u otros cualesquiera, estarían dispuestos a pagar por sus servicios en el estado actual del mercado con respecto a su mercancía durante aquella semana. Estando, pues, determinados los precios que tienen que pagarse por una clase dada de trabajo, por las condiciones generales de la industria, estos precios entran en los gastos directos que han de deducirse de sus ganancias brutas con objeto de averiguar la cuasi renta de esta empresa particular en dicha época, pero los empleados no tendrían parte en el aumento o en la disminución de esa cuasi renta.

Cuando no exista tal pérdida, la cuasi renta de la aptitud de los empleados depende de la prosperidad de la industria en general.

En realidad, aun así, la competencia no es perfectamente eficiente. Aun en los casos en que se paga el mismo precio en todo el mercado por el mismo trabajo efectuado con idéntica maquinaria, la prosperidad de una empresa aumenta la posibilidad de progresar para cada uno de sus empleados, así como la de continuar en el empleo cuando el negocio flojea y la de hacer horas extraordinarias cuando haya mucho trabajo.

Existe, pues, *de facto*, una especie de participación en las pérdidas y las ganancias por parte de los empleados de casi todas las empresas, y, quizá, ésta reviste su forma más elevada cuando, sin estar estipulada en un definido contrato, la solidaridad de intereses entre los que trabajan juntos en el mismo negocio se reconoce con cordial generosidad como el resultado de un verdadero sentimiento de hermandad; pero tales casos no son muy comunes, y, por regla general, las relaciones entre patronos y obreros se llevan a un plano más elevado, tanto económica como moralmente, por la adopción del sistema de participación en los beneficios, especialmente cuando éste no se considera más que como un paso hacia el nivel, todavía más elevado y mucho más difícil de alcanzar, de la verdadera cooperación.

[13] Compárese libro V, cap. 10, § 8.

[14] Cuando una empresa tiene una especialidad que le es propia, muchos de sus trabajadores ordinarios perderían gran parte de sus salarios al abandonarla, y al mismo tiempo la perjudicarían seriamente. El jefe de oficinas puede ser asociado al negocio y todos los empleados pueden recibir, además de su sueldo, una participación en los beneficios; pero sea éste o no el caso, sus ganancias están determinadas no tanto por la competencia y la acción directa de la ley de sustitución como por un ajuste entre ellos y sus patronos, cuyos términos son teóricamente arbitrarios. En la práctica, sin embargo, es probable que estén regidas por un deseo de hacer *lo que es justo*, es decir, de convenir en los pagos que representan las ganancias normales de dicha ocupación, industria o de los conocimientos especiales que posea el empleado, agregando algo si los negocios de la empresa marchan bien y deduciendo algo si éstos van mal.

Participación en los beneficios.

Si los patronos de una industria cualquiera actúan conjuntamente, haciendo lo propio los empleados, la solución del problema de los salarios se hace indeterminada, y sólo mediante el ajuste o arreglo mutuo puede determinarse la forma en que ha de repartirse entre patronos y obreros el excedente de los ingresos sobre los gastos. Prescindiendo de las industrias que van cediendo el puesto a otras, toda baja de salario que dé lugar a que muchos trabajadores especializados vayan a ofrecerse a otros mercados o a otras industrias en las cuales hayan de abandonar las ventajas que les proporciona su especialización, redunda en perjuicio de los patronos, y los salarios deben ser lo suficientemente elevados en los años de prosperidad normal para atraer a los jóvenes hacia la industria. Estas consideraciones son las que fijan el límite inferior de los salarios, y, en cuanto al superior, viene determinado por las necesidades correspondientes a la oferta de capital y de capacidad para los negocios. El punto medio entre esos límites puede ser fijado solamente mediante el acuerdo o ajuste, aunque moderado en parte por consideraciones de ética y prudencia, especialmente si existe un buen tribunal de conciliación en la industria.

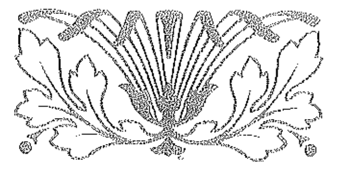
Combinaciones entre patronos y obreros.

En la práctica, el problema es aún más complejo, puesto que es probable que cada asociación de obreros tenga su propia unión y trabaje para sí. Los patronos actúan de amortiguadores, pero una huelga motivada por una petición de aumento de salarios por parte de un grupo puede hacer bajar los salarios de otro grupo, tanto como los beneficios de los patronos.

Éste no es el lugar apropiado para estudiar las causas y efectos de las combinaciones industriales ni de las alianzasy contraalianzas entre patronos y obreros, o entre comerciantes e industriales. Éstas presentan una sucesión de pintorescos incidentes y de románticas transformaciones, que llaman la atención general del público y parecen indicar un próximo cambio en nuestra organización social. Pero su importancia es a menudo exagerada, puesto que muchas de ellas son poco más que remolinos como los que siempre se han formado sobre la superficie del progreso. Y, aunque son en la actualidad mayores que antes, hoy, como siempre, el cuerpo principal del movimiento depende del curso de las tendencias de la distribución y del cambio normales, los cuales no siempre *están a la vista;* pero no deja de servir de base al curso de los acontecimientos que *se manifiestan constantemente,* puesto que hasta en la conciliación y en el arbitraje la dificultad central está en descubrir cuál es el nivel normal, del que las decisiones del tribunal no deben apartarse, so pena de destruir su propia autoridad.

Capítulo 9

Renta de la tierra



§ 1. En el libro V quedó explicado que la renta de la tierra no es un hecho único, sino simplemente la especie principal de un género importante de fenómenos económicos, y que la teoría de la renta de la tierra no es una doctrina económica aislada, sino meramente una de las principales aplicaciones de un corolario particular de la teoría general de la oferta y la demanda; existe una continua gradación desde la verdadera renta de aquellos dones libres de la Naturaleza que el hombre se ha apropiado, a través de la renta derivada de las mejoras permanentes del suelo, hasta llegar a la producida por los edificios agrícolas industriales, máquinas de vapor y bienes menos duraderos. En este y en los siguientes capítulos hemos de hacer un estudio especial de la renta de la tierra[a]. Dicho estudio consta de dos partes: una, relacionada con la cantidad total de renta neta o excedente del productor que se deriva de la tierra; otra, referente al modo en que esta renta se distribuye entre los que tienen algún interés en la tierra. La primera es general, sea cual fuere la forma de posesión. Empecemos por ésta y *supongamos que el cultivo de la tierra se lleva a cabo por su propietario.*

Empezamos suponiendo que la tierra se cultiva por sus propietarios, para evitar cuestiones que afectan a su posesión.

Recordemos que la tierra tiene una renta *inherente* de calor, luz, aire y lluvia, que el hombre no puede afectar mucho, y ventajas de situación, muchas de las cuales están completamente fuera de su control o dominio, mientras que muy pocas de las que quedan son el resultado directo de la inversión de capital y trabajo a la tierra con sus propietarios individuales. Éstas son las principales propiedades

La renta atribuida a las propiedades inherentes a la tierra.

[a] En este capítulo y en el siguiente, Marshall estudia los diferentes sistemas de tenencia de la tierra. Como señala Blaug (*Teoría…*, *op. cit.*), nuestro economista considera las características distintivas de la tenencia de la tierra inglesa como la explicación del descubrimiento de Ricardo respecto a la distinción existente entre las cuasi rentas que no intervienen directamente en los precios de oferta normales de los productos en períodos de expansión monetaria y los beneficios que sí intervienen.

de la tierra independientes del esfuerzo humano, y, por tanto, no serían aumentadas por medio de recompensas adicionales correspondientes a dichos esfuerzos, y un impuesto sobre ellas recaería sobre los propietarios[1].

Por otra parte, aquellas propiedades químicas y mecánicas del suelo, de las que depende, principalmente, su fertilidad, pueden ser modificadas, y en algunos casos enteramente cambiadas, por la acción del hombre. Pero un impuesto sobre la renta derivada de mejoras que, aunque susceptibles de aplicación general, se efectúan y desaparecen lentamente, no afectaría al rendimiento de dichas propiedades durante un período corto ni, por tanto, a la oferta de productos debidos a las mismas, y recaería principalmente sobre el propietario, debiendo en este caso considerar al arrendatario como un propietario sujeto a hipotecas. Pero, para un período largo, dicho impuesto disminuiría el rendimiento, aumentaría el precio de oferta normal del producto y recaería sobre el consumidor.

La renta derivada de las mejoras permanentes.

§ 2. Volvamos ahora a nuestro estudio de la tendencia al rendimiento decreciente en la agricultura que hemos considerado en el libro IV, pero suponiendo siempre que es el propietario mismo de la tierra el que la cultiva, a fin de que nuestra argumentación sea general e independiente de los accidentes relacionados con las formas particulares de posesión de la tierra.

Resumen y ampliación de lo expuesto en el libro IV respecto a la tendencia al rendimiento decreciente.

Vimos en él que el rendimiento correspondiente a sucesivas dosis de capital y trabajo, si bien puede aumentar para las primeras dosis, empezará a disminuir cuando la tierra esté ya bien cultivada. El cultivador continúa aplicando capital y trabajo hasta llegar a un punto en el cual el rendimiento es precisamente el suficiente para compensar su desembolso y remunerar su propio trabajo; ésa será la dosis en el margen de cultivo, ya se trate de terrenos pobres o de terrenos ricos; una cantidad igual al rendimiento que ésta proporcione será la necesaria y suficiente para compensarle de cada una de sus dosis anteriores. El excedente del producto bruto sobre esta cantidad es el excedente del productor.

Puede observar el porvenir tanto como le sea posible, pero muy rara vez estará en condiciones de hacerlo suficientemente. Y en cualquier momento, da por admitida toda aquella riqueza del suelo que es el resultado de mejoras permanentes, y la renta (o cuasi renta) derivada de tales mejoras, en unión de la debida a las cualidades naturales del suelo, constituye su excedente de productor o renta. De aquí en adelante, sólo los beneficios derivados de nuevas inversiones aparecerán como ganancias y beneficios: sigue invirtiendo capital y trabajo hasta el margen de rentabilidad, y su excedente de productor o renta es el exceso de la renta bruta sobre la requerida para remunerarle de las nuevas dosis de capital y trabajo que aplica anualmente.

Este excedente depende, primeramente, de la riqueza de la tierra, y, en segundo lugar, de los valores relativos de aquellas cosas que tiene que vender y de las que necesita comprar. La riqueza o fertilidad de la tierra, según hemos visto, no puede medirse de una forma absoluta, puesto que varía por la naturaleza de las cosechas y con los métodos e intensidad del cultivo. Dos superficies de terreno cultivadas por la misma persona, con iguales gastos de capital y trabajo, si dan iguales coseceas de cebada, es probable que den cosechas desiguales de trigo; si

[1] Compárese libro V, cap. 11, § 2, para las excepciones a la regla sobre la renta de situación.

rinden iguales cantidades de trigo cuando se las cultiva ligeramente o con métodos primitivos, es probable que produzcan cosechas desiguales cuando se las cultive intensamente o con métodos modernos.

Además, los precios a que pueden comprarse, los diversos requisitos de una explotación agrícola y a que pueden venderse sus diferentes productos, dependen del medio ambiente industrial, y los cambios que se originen en éste hacen variar continuamente los valores relativos de las diferentes cosechas y, por tanto, los que corresponden a la tierra en diferentes lugares.

Por último, suponemos que el cultivador posee capacidad normal en relación con la tarea que ha emprendido y con las circunstancias de lugar y época. Si no la poseyese, su producto bruto real será menor que el que derivaría normalmente de la tierra; ésta le produciría menos de su excedente de productor. Si, por el contrario, sus aptitudes son superiores a las normales, obtendrá, además del excedente del productor debido a la tierra, algún otro derivado de su capacidad excepcional.

Debe suponerse que los cultivadores poseen una capacidad normal y espíritu de empresa.

§ 3. Ya hemos estudiado con algún detalle la forma en que un aumento en el valor del producto agrícola incrementa el excedente del productor, medido en términos de producto, en todas las superficies de la tierra, pero especialmente en aquellas en que la tendencia al rendimiento decreciente actúa sólo débilmente[2]. Hemos visto que, hablando en términos generales, aumenta el valor de las tierras pobres con relación a las ricas, o, en otras palabras, que si una persona prevé un aumento en el valor de un producto, puede esperar una mayor renta futura de la inversión de una suma dada de dinero en un terreno pobre con los precios actuales que en un terreno rico[3].

Un aumento en el valor real del producto eleva generalmente el valor del excedente...

Además, el valor real del excedente del productor, es decir, su valor medido en términos de poder adquisitivo general, aumentará en relación con el valor del producto, en la misma proporción en que haya subido éste, medido en la misma forma; es decir, que un aumento en el valor del producto ocasiona un doble aumento en el valor del excedente del productor.

...y aún más su valor real.

Los términos *valor real* del producto forman, en realidad, una expresión ambigua. Históricamente, ha sido utilizada para significar el valor real desde el punto de vista del consumidor. Este uso es, sin embargo, peligroso, puesto que, para algunos fines, es mejor considerar el

[2] Libro IV, cap. 3, § 3. Así vemos que si el valor del producto aumenta desde *OH'* a *OH* (figs. 12, 13 y 14), de modo que mientras se necesitaba una cantidad de producto *OH* para remunerar una dosis de capital y trabajo antes del aumento, una cantidad *OH'* sería suficiente después, el excedente del productor quedará algo aumentado en el caso de las tierras de la clase representada en la figura 12, con respecto a las cuales la tendencia al rendimiento decreciente actúa rápidamente, mucho más con respecto a la segunda clase de tierras (fig. 13), y mucho más aún con respecto a las de la tercera clase (fig. 14).

[3] *Ibídem*, § 4. Comparando dos parcelas de tierra (figs. 16 y 17), con respecto a las cuales la tendencia al rendimiento decreciente actúa de modo semejante, pero de las cuales la primera es rica y la segunda es pobre, encontramos que el aumento del excedente del productor desde *AHC* a *AH'C'*, originado por un aumento en el precio del producto en la relación de *OH* a *OH'*, es mucho mayor, relativamente, en el segundo caso.

valor real desde el punto de vista del productor. Pero, con esta salvedad, podemos utilizar la expresión *valor trabajo* para indicar la cantidad de trabajo de una clase dada que se podrá comprar con el producto, y *valor real* para expresar la cantidad de artículos de primera necesidad, comodidades y artículos de lujo que podrán comprarse con una cantidad determinada de producto. Un aumento en el valor trabajo de las materias primas puede significar una creciente presión de la población sobre los medios de subsistencia, y un aumento del excedente del productor debido a dicha causa acompaña a la disminución en el número de la población, y es, en cierto modo, una medida de la misma. Pero si el aumento en el valor real de las materias primas ha sido motivado por una mejora de los métodos de producción, irá probablemente acompañado por un aumento en el poder adquisitivo de los salarios.

Necesidad de la distinción entre los cambios en el valor del trabajo del producto y su poder de compra general.

§ 4. En todo lo anterior se ha hecho patente que el excedente del productor que procede de la tierra no constituye una demostración de la liberalidad de ésta, como sostuvieron los fisiócratas y, en una forma modificada, Adam Smith: es una prueba de la limitación de dicha liberalidad. Pero debe recordarse que las desigualdades de situación con relación a los mejores mercados son precisamente causas tan poderosas de las desigualdades del excedente del productor, como lo son las desigualdades de la productividad absoluta[4].

La doctrina de Ricardo con respecto a los efectos de las mejoras sobre el excedente del productor, aunque expuesta a menudo descuidadamente, fue concebida con todo cuidado.

Esta verdad y sus principales consecuencias, muchas de las cuales parecen hoy tan evidentes, fueron expuestas por vez primera por Ricardo, quien se complacía en explicar que no puede derivarse excedente alguno del productor de la propiedad de aquellos de la Naturaleza cuya provisión es prácticamente ilimitada en todas partes, y, especialmente, que no habría excedente si hubiese una oferta ilimitada de terrenos igualmente fértiles y accesibles todos ellos. Llevó su argumentación todavía más lejosy demostró que una mejora en los métodos de cultivo que sea igualmente aplicable a todos los suelos (lo que equivale a un aumento general en la fertilidad natural de la tierra), disminuirá casi con toda seguridad el excedente total de los cereales y muy posiblemente el excedente real total derivado de la tierra que abastece a una población de productos agrícolas. También señaló que, si las mejoras afectaran principalmente a aquellas tierras que eran ya las más ricas, podría aumentar el excedente total, pero que, si afectara principalmente a los terrenos más pobres, disminuiría mucho aquel total.

Es muy compatible con esta proposición el admitir que una mejora en los métodos de cultivo de la tierra en Inglaterra vendría a aumentar el excedente total del productor en la misma, porque aumentaría el producto sin disminuir materialmente su precio, al menos que viniese acompañada por una mejora semejante en los países de que importa materias primas, o, lo que es lo mismo para este objeto, por una mejora en los medios de comunicación con dichos países. Y, como dice el mismo Ricardo, las mejoras que se aplican igualmente a todos los terrenos que abastecen al mismo mercado, "como dan un gran estímulo a la población y, al mismo tiempo, nos permiten ultimar terrenos más pobres con menor trabajo, son a la postre sumamente ventajosas para los terratenientes"[5].

Es interesante tratar de distinguir aquella parte del valor de la tierra que resulta del trabajo del hombre, de la que se debe a la liberalidad originaria de la Naturaleza. Una parte de su valor se debe a los caminos y demás mejoras que se llevan a cabo para el provecho general del país y no constituyen una carga especial de su agricultura. Incluyendo éstas, List[b], Carey, Bastiat y otros sostienen que el gasto que supondría el llevar la tierra de su estado originario al que ahora tiene sería superior a su valor actual, y de ahí deducen que todo su valor se debe al trabajo del hombre. Sus argumentos pueden ser discutidos; pero, en realidad, no son apropiados a sus conclusiones. Lo que se necesita para demostrar su tesis es que el valor actual de la tierra no exceda del gasto (en cuanto pueda ser debidamente cargado a cuenta de la agricultura) que supondría el llevar la tierra de su estado originario a uno en que fuese tan fértil y tan útil en general para los fines agrícolas como lo es ahora. Muchos de los cambios efectuados en la tierra tuvieron por objeto adaptarla a métodos agrícolas que son anticuados desde hace tiempo, algunos de los cuales disminuyen el valor de la tierra en lugar de aumentarlo. Y, además , los gastos originados por dicho cambio deben

Propiedades originales y adquiridas de la tierra.

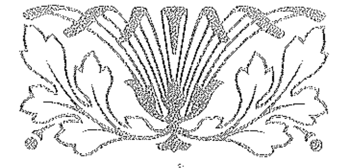
[4] Inglaterra es tan pequeña y tan densamente poblada que hasta la leche y las legumbres, que requieren ser vendidas pronto, e incluso heno, a pesar de su volumen, pueden enviarse de un extremo a otro del país sin que se origine un gasto exagerado, y, en cuanto a la materia prima, a los cereales y al ganado, el cultivador puede conseguir por ellos casi el mismo precio neto en cualquier parte de Inglaterra en que se halle. Por este motivo, los economistas ingleses han dado a la fertilidad el primer puesto entre las causas que determinan el valor de los terrenos agrícolas y han considerado la situación como un elemento de importancia secundaria. Por eso han estimado a menudo el excedente del productor o su valor de renta de la tierra como el excedente de producto que rinde sobre el que proporciona una cantidad igual de capital y de trabajo aplicada con la misma habilidad a un terreno que sea tan poco fértil que se encuentre en el margen de cultivo, y esto lo han hecho sin tomarse la molestia de indicar explícitamente que las dos parcelas de tierra deben estar situadas en el mismo entorno o sector, o que deben tenerse en cuenta las diferencias que pueda haber en los gastos de venta de los productos. Pero este modo de expresarse no se les ha ocurrido, naturalmente, a los economistas de países nuevos, en los cuales la tierra más rica puede permanecer sin cultivar por estar alejada de los buenos mercados. Para éstos, la situación parece ser un elemento por lo menos tan importante como la fertilidad en la determinación del valor de la tierra. En su opinión, la tierra situada en el margen de cultivo es la que está alejada de los mercados, y especialmente de los ferrocarriles que conducen a buenos mercados, y el excedente del productor para ellos es el excedente del producto de una tierra bien situada sobre el que obtendría igual cantidad de capital y de trabajo aplicados a un terreno mal situado, teniendo en cuenta, naturalmente la diferencia en la fertilidad, en el caso de que la hubiere. En este sentido, los Estados Unidos apenas pueden considerarse ya como un país nuevo, pues todos los mejores terrenos están ocupados y casi todos tienen acceso a buenos mercados por medio de los ferrocarriles.

[5] Nota del capítulo 3.

[b] Friedrich List (1789-1846). Economista alemán precursor de la escuela histórica alemana. Escribió en contra de las teorías del libre comercio. Consideraba que el Estado tenía la responsabilidad de potenciar los poderes productivos de un país, en el momento en que éstos se generaban. Esta idea se ha utilizado por los defensores de la protección a la industria naciente.

Capítulo 10

Posesión de la tierra



§ 1. En los tiempos primitivos y en algunos países atrasados en nuestra época, todos los derechos de propiedad dependen, generalmente, de acuerdos más bien que de leyes y documentos precisos. Esos acuerdos, en cuanto pueden ser reducidos a términos definidos y expresados en el lenguaje moderno, son, en general, del siguiente tenor: La propiedad de la tierra se atribuye no a un individuo, sino a una sociedad o empresa de la cual un miembro o un grupo de miembros es el socio capitalista, mientras otro miembro o grupo de miembros (que puede ser una familia entera) es el socio industrial[1].

Las formas primitivas de posesión de la tierra se han basado generalmente en la asociación, regida por la tradición más bien que por contrato consciente. El llamado propietario es generalmente el socio comanditario...

El socio comanditario es a veces el Gobierno del Estado, otras un individuo que hereda lo que fue en un tiempo la obligación de cobrar lo que tenían que pagar a ese Gobierno los cultivadores de una cierta parte del suelo, pero que, en el curso del tiempo, se ha convertido en un derecho de propiedad, más o menos definido, más o menos absoluto. Si, como ocurre generalmente, éste conserva la obligación de efectuar ciertos pagos al Gobierno del Estado, la sociedad pue-

[1] El socio comanditario puede ser una comunidad rural; pero recientes investigaciones, especialmente las de Mr. Seebohm[a], han dado motivos para creer que las comunidades no eran a menudo propietarias *libres y* verdaderas de la tierra. Un resumen de la controversia acerca del papel que la comunidad rural ha desempeñado en la historia de Inglaterra puede encontrarse en el primer capítulo de la *Economics History,* de ASHLEY. Ya se ha hecho mención de los modos en que las formas primitivas de propiedad dividida de la tierra retrasaron el progreso (libro I, cap. 2, § 2).

[a] Puede referirse a Benjamin Seebohm Rowntree (1871-1954), industrial y reformador social inglés. Es especialmente reconocido por sus estudios sobre la medición de la pobreza. También llevó a cabo investigaciones sobre las comunidades inglesas.

de considerarse como formada por tres miembros, dos de los cuales son socios comanditarios[2].

El socio comanditario, o uno de ellos, se llama, generalmente, propietario, poseedor de la tierra o terrateniente. Pero este modo de expresarse es incorrecto cuando la ley o la costumbre, que tiene generalmente fuerza de ley, le impiden privar al cultivador de la posesión mediante un aumento arbitrario del arrendamiento o por cualquier otro medio. En ese caso, la propiedad de la tierra no reside sólo en él, sino en el conjunto de la empresa de la que él no es más que el socio comanditario; el pago efectuado por el socio industrial no es del todo una renta, sino que es aquella suma fija, o aquella parte de los productos brutos, según el caso, que la constitución de la empresa le obliga a pagar, y en tanto que la costumbre o la ley que regula esos pagos sea fija e inalterable la teoría de la renta sólo tiene aquí una aplicación directa muy pequeña.

...y su participación en el producto no es una verdadera renta.

§ 2. Pero, en realidad, los pagos y anualidades que se suponen estereotipados por la costumbre, casi siempre contienen elementos que no pueden ser definidos con precisión, y las referencias que de ellos transmite la tradición están encerradas en impresiones vagas y poco definidas, o, a lo mejor, son expresadas en palabras que no pretenden siquiera aproximarse a la exactitud científica[3]. Podemos observar la influencia de esta vaguedad en los contratos entre terratenientes y propietarios aun en la moderna Inglaterra, puesto que éstos siempre han sido interpretados con ayuda de las costumbres que se han ido formando de un modo imperceptible y han debido sufrir cambios para hacer frente a las exigencias variables de las sucesivas generaciones. Cambiamos de costumbres más rápidamente que nuestros antepasados, y somos más conscientes de nuestros cambios y estamos más dispuestos a convertir nuestras costumbres en leyes y a hacerlas uniformes[4].

Pero la costumbre es mucho más plástica de lo que a primera vista parece...

...como lo demuestra la historia inglesa reciente.

[2] La empresa puede ser de nuevo aumentada por la introducción de un intermediario que recauda las anualidades de un cierto número de cultivadores, y, después de deducir cierta parte de las mismas, las entrega al jefe del la empresa. Éste no es un intermediario en el sentido en que se emplea generalmente dicha palabra en Inglaterra, es decir, no se trata de un subcontratista, susceptible de ser despedido al terminar un período dado, para el cual haya sido contratado con objeto de recaudar las anualidades. Es un socio de la empresa, que tiene en la tierra derechos tan reales como los del socio principal, si bien éstos pueden ser de valor inferior. El caso puede ser aún más complicado. Pueden existir varios intermediarios entre los cultivadores y la persona que detenta la tierra directamente del Estado. El carácter de los intereses de los cultivadores efectivos varía también grandemente; algunos tienen derecho a pagar siempre el mismo arrendamiento, estando exentos de todo aumento; otros pagan arrendamientos que pueden aumentarse en ciertas condiciones prescritas; otros son meros terratenientes con contrato anual.

[3] El profesor MAITLAND[b], en el artículo "Court Rolls", en el *Dictionary of Political Economy*, observa que "nunca sabremos hasta qué punto la posesión de la tierra en la Edad Media era precaria hasta que esos documentos hayan sido examinados".

[4] Así, el Comité Pusey, de la Cámara de los Comunes, en 1848 informó que "diferentes usos han prevalecido durante mucho tiempo en los diversos condados y distritos del país, confiriendo algunos derechos a un terrateniente saliente a cobrar ciertas operaciones de cultivo..., que esos usos locales se introducen en los contratos o acuerdos..., a menos que los términos del convenio nieguen expresamente dicha presunción, o de modo implícito. Que en ciertas regiones del país ha surgido una costumbre moderna que confiere derecho al terrateniente saliente a ser reembolsado de ciertos gastos distintos de los mencionados anteriormente. Que esta costumbre parece haber nacido de algunos sistemas modernos de cultivo, que suponen un gran desembolso de capital..., que estos (nuevos) usos han ido gradualmente adquiriendo general aceptación en ciertos distritos, hasta ser reconocidos en ellos como la costumbre del país". Muchos de ellos son ahora recogidos por la ley. (Véase más adelante, § 10.)

[b] Puede referirse a Frederic William Maitland (1850-1906), jurista e historiador inglés.

Actualmente, a pesar de existir una minuciosa legislación y de celebrarse contratos cuidadosamente estudiados, queda un amplio margen de inseguridad acerca de la cantidad de capital que el propietario invertirá en mantener y ampliar los edificios de la hacienda y las demás mejoras. En estos asuntos, tanto como en sus relaciones pecuniarias directas con el poseedor, se echa de ver el terrateniente generoso y liberal, y, lo que es especialmente importante para la argumentación general de este capítulo, las alteraciones en el arrendamiento neto que se exige al terrateniente están motivadas a menudo tanto por un reajuste insensible de las correspondientes participaciones del propietario y del terrateniente en los gastos de explotación de la hacienda como por una variación en la renta monetaria o arrendamiento. Así, algunas corporaciones, y muchos propietarios privados de terrenos, dejan a menudo que sus terratenientes vayan de año en año siguiendo sin tratar de hacer que los arrendamientos en dinero sigan los cambios que se producen en el valor real de la renta de la tierra, y existen muchas haciendas que no están arrendadas y cuya renta ha permanecido, sin embargo, nominalmente invariable durante la inflación agrícola que culminó en 1874, y durante la depresión siguiente. Pero en el primer período el agricultor, que sabía que estaba pagando un arrendamiento inferior a la renta, no podía ejercer presión alguna sobre el propietario para que emplease capital en obras de drenaje o en nuevos edificios o reparaciones, y tenía que complacerle en lo que respecta a la caza y otros asuntos; mientras que ahora el propietario que tiene un arrendatario estable hará muchas cosas que no están estipuladas en el contrato, con objeto de retenerlo. Así, mientras el arrendamiento en dinero ha permanecido estacionario, la renta real ha variado.

Aún ahora, el ajuste de las rentas a los cambios en el valor real de la tierra es parcialmente tácito y casi inconsciente.

Este hecho constituye una importante ilustración de la proposición general de que la teoría económica de la renta, o ricardiana, como se la denomina a veces, no se aplica a la moderna posesión de la tierra en Inglaterra sin muchas correcciones y limitaciones, tanto en lo que respecta a la esencia como a la forma; y que una nueva ampliación de esas correcciones y limitaciones hará que la teoría sea aplicable a todas las formas de posesión de la tierra medieval y oriental en que se reconozca una especie cualquiera de propiedad privada. La diferencia es solamente de grado.

Así, es necesaria prudencia cuando el análisis ricardiano se aplica a los modernos problemas de la tierra en Inglaterra lo mismo que a los sistemas primitivos.

§ 3. Pero se trata de una diferencia de grado muy grande. Ello es debido, en parte, a que en los tiempos primitivos y en los países atrasados el imperio de la costumbre es menos discutido; en parte, a que, no existiendo una historia científica, el hombre carece de medios para averiguar si la costumbre está cambiando insensiblemente, del mismo modo que la mariposa,

nacida hoy y muerta mañana, no puede observar el crecimiento de la planta sobre la cual se posa. Pero la razón principal de ello es que las condiciones de la sociedad estaban expresadas en términos que eran rara vez susceptibles de ser definidas y medidas con exactitud.

En efecto, la participación del socio principal en la empresa, o del terrateniente, como podemos denominarlo en obsequio a la brevedad, suponía generalmente (con o sin derecho a obtener una cierta parte del producto) el derecho a exigir ciertos servicios manuales, anualidades, derechos y presentes, y la cantidad que obtenía por cada uno de dichos conceptos variaba de tiempo en tiempo, de lugar a lugar y de un propietario a otro. Siempre que los pagos efectuados de todas clases por el arrendatario o cultivador dejaban al propietario un margen sobre lo necesario para la vida de él y su familia, con el *confort* y el lujo establecidos por la costumbre, era probable que éste utilizase su superioridad para aumentar los pagos en una u otra forma. Si los principales pagos consistían en cierta parte del producto, podían aumentar dicha parte; pero, como esto rara vez podía hacerse sin dar al hecho un aspecto de violencia, era más probable que aumentase el número y la cantidad de sus impuestos menores, o insistiera en que la tierra fuese cultivada más intensamente y en que se diera en ella mayor parte a los cultivos que requieren menor trabajo y que son de un gran valor. Así se efectuaron cambios, suavemente en la mayoría de los casos, en silencio y casi imperceptiblemente, pero que a la larga resultaron muy evidentes[5].

En efecto, el término "sociedad" en ellos era vago, elástico y susceptible de modificación inconsciente de muchos modos.

La protección que la costumbre concedía al arrendatario no era verdaderamente de mucha importancia, aun con respecto a las anualidades que tenía que pagar, puesto que sabía bastante bien a qué demandas tendría que hacer frente en una época determinada. El sentido moral de todos los que le rodeaban, altos y bajos, se oponía a cualquier intento, por parte de su terrateniente, de aumentarle la anualidad y los derechos y multas que se reconocían como usuales, y de ese modo la costumbre suavizaba los cambios en tal sentido.

La fuerza protectora de la costumbre.

[5] Así, el valor de un servicio de un cierto número de días de trabajo dependía, en parte, de la rapidez con la cual el cultivador dejara su campo de heno cuando fuera llamado al de su propietario y de la energía que pusiera en su trabajo. Sus propios derechos, tales como el de cortar madera o hierba, eran elásticos, y lo mismo ocurría con los de su propietario, que le obligaban a dejar que bandadas de pichones devorasen sus cosechas, a llevar su trigo a moler al molino de su propietario, a pagar el derecho de peaje que se cobraba en los puentes de éste y aquellos derechos que se pagaban en sus mercados. Luego, las multas o regalos, o *abwabs,* como se los llama en la India, que el terrateniente podía ser obligado a pagar, eran más o menos elásticos no sólo en cuanto a su cantidad, sino en lo que respecta a las ocasiones en que eran recaudados. En tiempos de los mogoles, los principales terratenientes tenían que pagar a menudo un gran número de tales impuestos, además de la participación nominalmente fija del producto, y ellos, a su vez, los cobraban a los terratenientes inferiores con un aumento en la cantidad. El Gobierno británico no ha cobrado él mismo esos impuestos, pero no ha podido, a pesar de sus muchos esfuerzos, proteger contra ellos a los terratenientes inferiores. Por ejemplo, en algunos lugares de Orissa, sir W. W. Hunter encontró que los terratenientes tenían que pagar, además del arrendamiento acostumbrado, 33 derechos distintos. Pagaban siempre que uno de sus hijos se casaba, pagaban por permisos para instalar embarcaderos, para plantar caña de azúcar, para asistir al festival de Juggernaut, etc. (*Orissa*, I, 55-59).

Por lo demás, estos elementos vagos y variables de la renta constituían, generalmente, tan sólo una pequeña parte de la totalidad, y en aquellos casos no muy raros en que el arrendamiento permanecía fijo durante muy largos períodos, el arrendatario tenía una especie de participación en la propiedad del suelo, la que debía, en parte, a la indulgencia de su propietario si el verdadero valor neto de la tierra tendía a subir; pero también, en parte, a la fuerza obligatoria de la costumbre y de la opinión pública. Esta fuerza, en cierto modo, se asemejaba a la que mantiene en su lugar a las gotas de lluvia en el extremo inferior del marco de una ventana: éstas permanecen allí hasta que se mueva violentamente la ventana, en cuyo caso caen todas juntas; y de un modo semejante los derechos legales del terrateniente, que habiendo permanecido latentes durante mucho tiempo, entran, a veces, en acción de un modo violento en un período de grandes modificaciones económicas[6].

[6] En la India vemos, actualmente, diversas formas de posesión que existen una junta a otra, a veces con el mismo nombre y otras con nombres distintos. Hay lugares en que los *raiyats* y los terratenientes superiores poseen entre ellos la propiedad de la tierra con sujeción a ciertos pagos al Gobierno, y donde el *raiyat* está seguro no sólo de no ser privado de la posesión, sino también de no verse obligado, por temor a la violencia, a pagar a su terrateniente superior más que aquella parte del excedente del productor que la costumbre prescribe estrictamente. En dicho caso, el pago se efectúa, como ya se ha dicho, sencillamente mediante la entrega al otro socio en la empresa de aquella parte de los ingresos de la misma que le pertenece, de acuerdo con la escritura no escrita de la sociedad. No se trata, pues, de una renta en modo alguno. Sin embargo, esta forma de posesión existe solamente en aquellas regiones de Bengala en que no ha habido recientemente grandes motines de la población y en que la Policía es bastante activa y recta para evitar que los terratenientes superiores tiranicen a los inferiores.

En la mayor parte de la India, el cultivador detenta la tierra directamente del Gobierno mediante un contrato cuyos términos pueden ser revisados periódicamente. Y el principio en que se basan dichos contratos, especialmente en el Noroeste y en el Nordeste, donde se están cultivando tierras vírgenes, es el de ajustar las anualidades al excedente probable del productor de la tierra, después de deducir las cosas necesarias para la existencia del cultivador y algo de *confort,* según el nivel de vida corriente en el lugar, y en el supuesto de que cultive con la energía y habilidad que son normales en el mismo. Así, pues, de hombre a hombre en el mismo lugar, la suma cobrada participa de la naturaleza de una renta económica. Pero, toda vez que se recaudarán anualidades diferentes en dos distritos igualmente fértiles, de los cuales uno se ha cultivado por una población vigorosa y el otro por personas de poca energía, su método de ajuste en diferentes distritos es más bien el de un tributo, pues los impuestos son generalmente proporcionales a las rentas netas que realmente se obtienen, mientras que los arrendamientos lo son a lo que ganaría un individuo de capacidad normal; un comerciante afortunado pagará sobre una renta real diez veces mayor un impuesto diez veces más grande que su vecino que vive en un local igualmente ventajoso y paga el mismo arrendamiento.

Toda la historia de la India registra poca de aquella estabilidad que se observa en las regiones rurales de Inglaterra desde que la guerra, el hambre y la peste han dejado de visitarnos. Parece que casi siempre se han producido movimientos sociales muy extensos, en parte debidos a las numerosas épocas de hambre (pues, como demuestra el Atlas Estadístico de la India, son muy pocos los distritos que no hayan sufrido tales épocas de hambre, por lo menos una vez en el curso de este siglo); en parte, debido a las guerras devastadoras que se han sucedido, y, en parte, a la rapidez con que la tierra más rica vuelve a convertirse en tupida jungla. La tierra que ha nutrido la mayor población es la que, una vez privada de sus habitantes humanos, se convierte más rápidamente en asilo de bestias salvajes, de serpientes venenosas y atacada por el palu-

§ 4. La cuestión de si los pagos efectuados por el cultivador por el uso de la tierra deben ser contados en dinero o en productos, es de interés creciente tanto en la India como en Inglaterra. Pero podemos dejarla a un lado por ahora y considerar la distinción más fundamental entre el sistema de arrendamiento *inglés* y el de posesión en *participación*, como se le llama en el nuevo mundo, o en *aparcería*[7], como se denomina en Europa.

La aparcería o arrendamiento por participación...

dismo, que impiden que los refugiados vuelvan a sus viejos hogares y los obligan a andar errantes largo tiempo antes de establecerse en otro lugar. Cuando la tierra está despoblada, los que tienen dominio sobre ella, ya se trate del Gobierno, ya de particulares, ofrecen condiciones muy favorables para atraer a los cultivadores; esta competencia por terratenientes ejerce influencia sobre las relaciones entre los cultivadores y los terratenientes superiores dentro de un radio muy grande, y, por tanto, además de los cambios de posesión acostumbrada, que siempre se han producido, aunque hayan sido imperceptibles en un momento dado, ha habido en casi todos los lugares muchas épocas en que la continuidad de la costumbre se ha interrumpido, presentando una aguda competencia.

Estas fuerzas perturbadoras de la guerra, del hambre y de la peste eran frecuentes en la Edad Media en Inglaterra, pero su violencia era menor. Y, además, el movimiento de casi todos los cambios en la India ha sido mayor de lo que hubiera resultado si el promedio de vida de una generación fuese tan largo como en el clima frío de Inglaterra. La paz y la prosperidad permiten a las poblaciones de la India reponerse de las calamidades con mayor rapidez, y las tradiciones que cada generación conserva de los hechos de sus padres y abuelos datan de menos tiempo, de modo que las costumbres relativamente recientes les parecen haber recibido ya la sanción de la antigüedad. Los cambios pueden tener lugar más rápidamente sin ser, reconocidos como tales.

Puede aplicarse, el análisis moderno a las condiciones contemporáneas de la posesión de la tierra en la India y en los demás países orientales de modo que arrojen alguna luz sobre los oscuros y fragmentarios datos que tenemos acerca de la posesión de la tierra en la Edad Media, los cuales no pueden ser comprobados. Es muy peligroso, naturalmente, aplicar métodos modernos a condiciones primitivas; es más fácil aplicarlos mal que bien. Pero la aserción que se ha hecho algunas veces de que no pueden ser utilizados con provecho parece estar basada en una concepción de los fines, métodos y resultados del análisis que nada tiene que ver con la presentada en este tratado y en otros análogos modernos. Véase el artículo "A Reply" en el *Economic Journal*, septiembre de 1892[c].

[7] El término *aparcero (metayer)* corresponde propiamente sólo a los casos en que la parte del producto que corresponde al propietario es la mitad; pero se aplica corrientemente a todos los sistemas de esta clase, sea cual fuere la parte del propietario. Debe distinguirse del sistema de arriendo de ganado, en el cual el propietario suministraba parte del ganado y el arrendatario administraba toda la granja a su propio riesgo, debiendo pagar al propietario una anualidad fija por la tierra y el ganado. En la Edad Media este sistema se utilizaba mucho en Inglaterra y parece que el sistema de aparcería no era desconocido. (Véase ROGERS: *Six Centuries of Work and Wages,* cap. X.)

[c] Guillebaud señala que, en la fecha indicada, Marshall publicó un artículo contestando a las críticas de William Cunningham en su artículo "The Perversion of History" respecto a algunos puntos sobre historia económica expuestos por Marshall en los Apéndices A y B. En concreto, Cunningham acusaba a Marshall de generalizar en la historia económica, sin realizar un estudio cuidadoso de los hechos, sino partiendo del supuesto de que como los hechos se repiten a lo largo de la historia, produciendo los mismos resultados, es posible establecer leyes económicas que expongan la actividad económica en cualquier momento y lugar. Marshall, por su parte, contesta que Cunningham le ha malinterpretado, ya que ha insistido en la necesidad de que los economistas modernos aprendan de la biología.

En gran parte de la Europa latina la tierra está dividida en posesiones que el arrendatario cultiva con su trabajo y el de su familia, y algunas veces, aunque raras, con el de unos pocos trabajadores contratados, suministrando el terrateniente edificios, ganado y aun a veces aperos agrícolas. En América existen pocas posesiones agrícolas de cualquier clase, pero las dos terceras partes de ellas son pequeñas posesiones que están en manos de los blancos de la clase más pobre o de negros liberados, mediante un sistema en el cual el trabajo y el capital participan en el producto[8].

...tiene muchas formas en Europa y América.

Este sistema permite a un hombre que no disponga de capital obtener el uso del mismo a un precio menor del que tendría que pagar de otro modo, y gozar de mayor libertad de la que dispondría si trabajara para otro; de modo que tiene muchas de las ventajas de los tres sistemas modernos de cooperación, participación en los beneficios y trabajo a destajo[9]. Pero aunque el aparcero tiene más libertad que el labrador asalariado, tiene menos que el arrendatario inglés. Su terrateniente ha de tomarse muchas molestias, ya sea personalmente o bien por medio de un agente pagado, para obligar al arrendatario a trabajar, y debe resarcirse de éstas cobrando una mayor suma, la cual, aunque conocida con otro nombre, es realmente una ganancia de dirección. En efecto, cuando el cultivador tiene que dar al propietario la mitad del rendimiento de cada dosis de capital y trabajo que se aplica a la tierra, no tendrá interés en aplicar cualquier dosis cuyo rendimiento total sea menor que el doble de lo necesario para remunerarlo. Si, pues, es libre de cultivar como mejor le plazca, cultivará mucho menos intensamente que en el sistema inglés; aplicará sólo aquella cantidad de capital y trabajo que proporcione un rendimiento dos veces mayor que el necesario para reembolsarse, de modo que su terrateniente obtendrá una parte de dicho rendimiento aún menor de la que obtendría en el sistema de arrendamiento fijo[10].

Ofrece a una persona sin capital algunas de las ventajas de la producción cooperativa, pero implica mucha fricción.

Si la regulación del propietario es ligera, el cultivo es pobre...

[8] En 1880, el 74 por 100 de las granjas de los Estados Unidos eran cultivadas por sus propietarios; el 80 por 100 estaban arrendadas por el sistema de participación en los productos, y solamente el 8 por 100 por el sistema inglés. Las de las dos últimas categorías eran las más numerosas en los Estados del Sur. En algunos casos, el propietario –el granjero, como aquí se le ha llamado– suministraba no sólo caballos y mulas, sino también la alimentación para éstos, y en dicho caso el cultivador se encuentra casi en la situación de un labrador cuyo trabajo fuese pagado con una parte del producto –el cual se llamaría en Francia no aparcero, sino *maître valet*–, como ocurre, por ejemplo, con un pescador cuya paga consiste en una parte de la pesca. La parte del arrendatario varía desde una tercera parte, en los lugares en que la tierra es rica y el cultivo requiere poco trabajo, a cuatro quintas partes, donde hay mucho trabajo y el propietario suministra poco capital. Resulta muy instructivo estudiar los diversos sistemas en que se basa el contrato de participación.

[9] Las relaciones entre editor y autor por el sistema de *beneficios a medias* se asemeja en varios puntos a las que existen entre propietario y aparcero.

[10] Esto puede verse más claramente por medio de diagramas como los que utilizamos en el libro IV, cap. 3. Una *curva de participación del arrendatario* se trazaría a la mitad (o a una tercera parte o a dos terceras partes) de la altura de *AC* sobre *OD;* la superficie que se encuentra debajo de esa curva representaría la participación del arrendatario, y la superficie que se halla por encima de la misma, la participación del propietario. Siendo *OH,* como antes, el rendimiento requerido para remunerar al arrendatario por una dosis, éste, si se le deja hacer, no llevará el cultivo más allá del punto en que la curva de participa-

Esto ocurre en muchas regiones de Europa, en las cuales el arrendatario tiene prácticamente una posesión fija, y entonces sólo mediante una intervención constante puede el terrateniente aumentar la cantidad de trabajo aplicada a su hacienda y disminuir el uso que hace el arrendatario del ganado de la misma para trabajos ajenos a ella, de cuyos frutos no participa.

Pero, aun en los distritos, más estacionarios, la cantidad y calidad del ganado que la costumbre requiere sea facilitado por el terrateniente va modificándose constantemente, aunque de un modo imperceptible, para adaptarse a los cambios en las relaciones de la demanda y oferta. Y si el arrendatario no tiene una posesión fija, el terrateniente puede deliberada y libremente acordar la cantidad de capital y trabajo suministrada por el arrendatario y la de capital aportada por él para adaptarse a las exigencias de cada caso especial[11].

...pero si es efectiva, los resultados pueden no ser muy diferentes de los del sistema inglés.

Es evidente, pues, que las ventajas del sistema de aparcería son considerables cuando las posesiones son muy pequeñas, los arrendatarios pobres y los terratenientes no son contrarios a tomarse un gran esfuerzo por pequeñas cosas; pero que este sistema no es conveniente para posesiones bastante grandes para dar campo abierto al espíritu de empresa de un arrendatario capacitado y responsable. A menudo va asociado con el del labriego propietario, que pasaremos ahora a considerar.

ción del arrendatario corte a *HC*, y la participación del propietario será, por tanto, una proporción menor del rendimiento que bajo el sistema inglés. Pueden utilizarse diagramas de esta clase para ilustrar la forma en que el análisis efectuado por Ricardo de las causas que rigen el excedente del productor obtenido de la tierra se aplica a los sistemas de arrendamiento distintos del inglés. Otro pequeño cambio lo adaptará a costumbres semejantes a las que prevalecen en Persia, donde la tierra en sí misma es de poco valor, y "la cosecha se divide en cinco partes, que se distribuyen como sigue: una parte a la tierra, una al agua de riego, etc., una a las semillas, otra al trabajo y otra a los bueyes. El propietario, generalmente, posee dos, de modo que obtiene dos quintas partes de la cosecha".

[11] Esto ya se hace en Norteamérica y en muchas regiones de Francia, y algunos buenos jueces opinan que la práctica puede extenderse mucho e infundir nueva vida a lo que hasta hace poco era considerado como un sistema de aparcería en decadencia. Si se lleva a cabo debidamente, dará por resultado que el cultivo proporcione al propietario la misma renta que produciría el sistema inglés en terrenos igualmente fértiles y bien situados, equipados con el mismo capital y en un lugar donde la habilidad normal y el espíritu de empresa de los agricultores fuese el mismo.

Sobre la elasticidad de la aparcería en Francia, véase el artículo de HIGGS y LAMBELIN en el *Economie Journal,* de marzo de 1894, y LEROY-BEAULIEU: *Répartition des Richesses,* cap. IV.

Empezando como en la última nota, representemos el capital circulante suministrado por el propietario por la distancia *OK* marcada a lo largo de *OD*. Entonces, si el propietario regula la cantidad *OK* libremente y en su interés propio, y puede ajustar con su arrendatario la cantidad de trabajo que éste aplicará, puede probarse geométricamente que lo ajustará de modo que el arrendatario se vea obligado a cultivar la tierra tan intensamente como lo haría en el sistema inglés de arrendamiento, y su participación sería entonces la misma que en dicho sistema. Si no puede modificar la cantidad *OK*, pero está en condiciones de regular la cantidad de trabajo del arrendatario, entonces, con ciertas formas de la curva de producción, el cultivo será más intenso que con el sistema inglés, pero la participación del propietario será algo menor. Este paradójico resultado tiene cierto interés científico, pero es de poca importancia práctica.

§ 5. La situación del labriego propietario tiene grandes atractivos. Es libre de hacer lo que le plazca, no se siente molesto por la intervención de un propietario ni por el temor de que otro venga a recoger el fruto de su trabajo. El sentirse propietario le hace ser respetuoso de sí mismo, de carácter estable, previsor y de hábitos atemperados. Casi nunca está ocioso y rara vez considera su trabajo como una pesada carga; todo lo dedica a la tierra, a la que ama tanto.

El labriego propietario tiene muchas virtudes y muchas fuentes de felicidad...

"La magia de la propiedad convierte la arena en oro", dice Arturo Young. Indudablemente, así ha sido en muchos casos en que los propietarios eran hombres de energía excepcional. Pero éstos podrían, quizá, haber hecho lo mismo o mejor si su horizonte no hubiese estado limitado a las estrechas esperanzas de un labriego propietario. En efecto, existe un reverso de la medalla. "La tierra –se nos dice– es el mejor banco de ahorro para el trabajador." A veces lo es en segundo lugar, pues el primero pertenece a su energía y a la de sus hijos, y los labriegos propietarios son tan asiduos en su trabajo que a menudo no se preocupan de nada más. Aun muchos de los más ricos escatiman la alimentación propia y la de su familia: se jactan de tener casas y muebles respetables, pero viven, por razones de economía, en la cocina y están prácticamente peor albergados y alimentados que la mejor clase de los campesinos ingleses. Y los más pobres trabajan duramente por espacio de muchas horas, pero no realizan una gran tarea, porque se alimentan peor que los trabajadores ingleses más pobres. No comprenden que la riqueza sólo es útil como un medio de obtener una renta real de felicidad; sacrifican el fin a los medios[12].

...pero es extremadamente avaro y un industrioso, aunque ineficiente, trabajador.

Y debe recordarse que los labradores ingleses representan el fracaso, más bien que el éxito, del sistema inglés. Son los descendientes de aquellos que durante muchas generaciones sucesivas no se han aprovechado de las oportunidades que sirvieron a sus compatriotas más capacitados y emprendedores para escalar puestos de gran importancia en su país, y, lo que es mucho más importante, para adquirir el dominio de una gran parte de la superficie del globo. La más importante de las causas que han contribuído a hacer que la raza inglesa sea una de las principales del nuevo mundo es aquel espíritu audaz y emprendedor que ha hecho que un hombre, que es bastante rico para ser labriego propietario, se niegue, generalmente, a contentarse con la vida monótona y la estrecha renta de un labriego. Y entre las causas que han impulsado ese espíritu de empresa, ninguna es más importante que la renuncia a seguir viviendo en el campo en espera de una mezquina herencia o de un casamiento ventajoso, tentaciones que han hecho a menudo decaer la energía de los jóvenes en los lugares donde ha predominado la propiedad rural.

Existen algunos buenos labriegos franceses y alemanes; pero frente a éstos deben señalarse muchos hombres ricos en el viejo y nuevo mundo que descienden de los trabajadores ingleses.

[12] La expresión *labriego propietario* es muy vaga: comprende a muchos que por haber hecho buenos casamientos han reunido en sus manos los resultados de varias generaciones de arduo trabajo y de paciente ahorro; y en Francia algunos estuvieron en condiciones de prestar dinero al Gobierno sin interés después de la Gran Guerra con Alemania. Pero los ahorros del labriego corriente se efectúan en una escala muy pequeña, y, en la mayoría de los casos, su tierra está mal cultivada por falta de capital; puede tener algún dinero guardado o invertido, pero no existen buenas razones para creer que tenga mucho.

Principalmente, a causa de haber sabido resistir a esas tentaciones, los *farmers* o rancheros de Norteamérica, aunque son hombres de la clase trabajadora que cultivan su propia tierra con sus mismas manos, no se asemejan a los *labriegos propietarios*. Han invertido su renta, libre y sabiamente, en el desarrollo de sus energías y en las de sus hijos, puesto que éstas constituyen la mayor parte de su capital, pues sus tierras en general tienen todavía poco valor. Su mente siempre está activa, y, aunque muchos de ellos tienen pocos conocimientos técnicos de agricultura, su perspicacia y versatilidad les permite hallar casi infaliblemente la mejor solución al problema que tienen inmediatamente ante sí.

El ranchero norteamericano.

Ese problema es, generalmente, el obtener una producción grande en proporción al trabajo realizado en lograrla, aunque pequeña en proporción a la abundancia de tierra de que disponen. Sin embargo, en algunos puntos de América, en que la tierra está empezando a tener un valor de escasez y donde la proximidad inmediata de buenos mercados está haciendo que el cultivo intensivo resulte provechoso, los métodos agrícolas y la posesión de la tierra se están reajustando sobre el modelo inglés. Y dentro de estos últimos años ha podido observarse por parte de los norteamericanos nativos una cierta tendencia a entregar a personas de reciente origen europeo las haciendas del Oeste, como lo han hecho ya las del Este, y como lo hicieron hace tiempo con las industrias textiles.

Los métodos americanos de cultivo.

§ 6. Volvamos, pues, a dicho sistema inglés de posesión, que es defectuoso y tosco en muchos aspectos, pero que estimuló y economizó el espíritu de empresa y la energía que ayudados por las ventajas geográficas de Inglaterra y la terminación de las devastadoras guerras, dieron a este país el primer puesto en las artes fabriles y en la colonización, y también en la agricultura, aunque en un grado menos marcado. Inglaterra ha aprendido de muchos países, especialmente de Holanda, en lo que respecta a la agricultura; pero en comparación ha enseñado más de lo que ha aprendido, y hoy no existe país alguno, excepto los Países Bajos, que pueda compararsele en cuanto a la cantidad de producción por acre de tierra fértil, ni existe ningún otro país de Europa que obtenga rendimiento más elevado en proporción a la tarea realizada[13].

El sistema inglés, aunque algo duro, da gran poder.

El mérito principal del sistema es que permite al propietario conservar la responsabilidad de aquella parte de la propiedad de que puede cuidarse sin mucha molestia para él ni una gran vejación para su arrendatario, y cuya inversión, aunque requiere espíritu de empresa y buen juicio, no exige una supervisión constante de los menores detalles. Su parte consiste en tierras,

[13] Según parece, Inglaterra produce más por acre de tierra fértil que los Países Bajos, si bien existe alguna duda acerca de este punto. Los Países Bajos han abierto el camino a Inglaterra en más asuntos o empresas industriales que cualquier otro país. Pero es errónea la creencia de que, a pesar de nutrir una población más densa que este país, exporta grandes cantidades de productos agrícolas. En efecto, Bélgica importa una gran parte de sus alimentos, e incluso Holanda importa tanto como exporta en productos alimenticios, aunque su población no agrícola sea pequeña. En Francia, las cosechas de cereales e incluso de patatas son aproximadamente la mitad de lo que representan en Inglaterra, y la primera sólo tiene en peso un 50 por 100 de ganado en proporción a su superficie. Por otra parte, los pequeños cultivadores franceses destacan en la avicultura, la fruticultura y en otras ramas ligeras de la producción, para las cuales su magnífico clima está bien adaptado.

edificios y mejoras permanentes, y es, por término medio, cinco veces mayor que la que tiene que suministrar, en Inglaterra, el arrendatario, y está dispuesto a proporcionar su participación en la empresa mediante este capital a una renta neta que rara vez es mayor de un 3 por 100 sobre su coste. No existe negocio alguno en que un hombre pueda obtener el capital que necesite a un tipo de interés tan bajo o pueda a menudo tomar a préstamo una parte tan grande de capital a cualquier tipo. El aparcero puede verdaderamente conseguir a préstamo una mayor cantidad de capital, pero a un tipo de interés mucho más elevado[14].

En efecto, permite al propietario suministrar aquella parte del capital por la cual puede ser fácil y realmente responsable...

El segundo mérito del sistema inglés, que parcialmente se deriva del primero, estriba en que da al propietario una considerable libertad en la selección de un arrendatario capacitado y responsable. En cuanto se refiere a la administración de la tierra, en oposición a la propiedad de la misma, el accidente del nacimiento tiene menos importancia en Inglaterra que en cualquier otro país de Europa. Pero ya hemos visto que aun en la moderna Inglaterra dicho accidente significa mucho para llegar a los buenos puestos de mando en toda clase de negocios, en las profesiones liberales y hasta en las industrias manufactureras especializadas. Y tiene todavía mayor importancia en la agricultura, puesto que las buenas y malas cualidades de los propietarios se combinan para impedirles el seleccionar a los arrendatarios sobre principios estrictamente comerciales, y no suelen ir muy lejos, a menudo, en busca de un nuevo arrendatario[15].

...y da considerable libertad a las fuerzas de selección.

§ 7. El número de personas que tienen la oportunidad de avanzar en las artes de la agricultura es muy grande. Y puesto que las distintas ramas agrícolas difieren las unas de las otras en su carácter general menos que las industriales, pudiera haberse supuesto que las nuevas ideas se sucederían rápidamente las unas a las otras y se difundirían pronto. Pero, por el contrario, el progreso ha sido lento, pues los agricultores más emprendedores se dirigen hacia las ciudades, y los que se quedanen el campo viven más o menos aislados, y, como resultado de la selección natural y de la educación, sus mentes han sido siempre menos despiertas que las de los que viven en las ciudades e inferiores para señalar e incluso seguir nuevos derroteros. Y, además, aunque un fabricante siempre va sobre seguro al copiar un sistema que ha dado buenos resultados a su vecino de la misma industria, no ocurre lo mismo con el agricultor, porque cada hacienda tiene pequeñas peculiaridades que le son propias, de modo que la adopción a ciegas de un sistema que ha dado resultado cerca de ella puede conducirlos a un fracaso, y éste afirma a los demás, en la creencia de que los viejos caminos trillados son los mejores.

Las mejoras en la agricultura se producen lentamente.

[14] Para largos períodos, el propietario puede ser considerado como un socio activo y como el principal del negocio; para períodos cortos, su puesto es más bien el del socio comanditario. Acerca del papel que desempeña su espíritu de empresa, véase DUKE OF ARGILL: *Unseen Foundations of Society*, especialmente página 314.

[15] Todavía existe (1907) una considerable diferencia de opinión acerca de la forma en que las costumbres de los propietarios, combinadas con el sistema de arrendamiento existente, se oponen a la formación de nuevas posesiones pequeñas, que proporcionarían a un trabajador inteligente la oportunidad de iniciar por su cuenta un negocio independiente con la misma facilidad con que el artesano puede instalar un taller de reparaciones de artículos de metal u otros.

Asimismo, la variedad en los detalles agrícolas hace que el llevar las cuentas en las haciendas sea muy difícil. Hay tantos productos conjuntos y subproductos, tantas relaciones complejas y variadas de debe y haber entre los diversos cultivos y métodos de alimentación, que el agricultor corriente, aunque fuese tan amigo de hacer cuentas como contrario a ellas es en la realidad, tendría gran dificultad en averiguar, a no ser por una adivinación casi instintiva, cuál es el precio que le permitirá producir sin pérdida una cierta cantidad adicional de producto. Es posible que sepa con bastante exactitud cuál es su coste primario, pero rara vez conoce el verdadero coste total y esto aumenta la dificultad en que se encuentra de aprovechar las enseñanzas de la experiencia y de realizar progresos con su ayuda[16].

La dificultad de llevar cuentas exactas en las granjas.

Existe otra diferencia entre el modo de actuar de la competencia en la agricultura y en la industria. Si un fabricante no es emprendedor, otros podrán ocupar el puesto que deja vacante; pero cuando un propietario no desarrolla los recursos de sus tierras en la debida forma, los demás no pueden llenar la eficiencia sin hacer que entre en juego la tendencia al rendimiento decreciente; de modo que su falta de inteligencia y de espíritu de empresa hace que el precio de oferta (marginal) sea un poco más elevado de lo que sería de otro modo[17]. Sin embargo, es cierto que la diferencia entre los dos casos es sólo de grado, ya que el crecimiento de cualquier rama de la industria puede ser retrasado de un modo perceptible por cualquier disminución de las aptitudes y del espíritu de empresa de las principales firmas que se dedican al mismo. Las principales mejoras agrícolas han sido hechas por propietarios que han vivido en las ciudades, o que han estado, al menos, asociados con gente de la ciudad, y por fabricantes establecidos en industrias subsidiarias de la agricultura[18].

La falta de capacidad por parte de un emprendedor no viene compensada, como en la industria, por la gran capacidad por parte de otros.

[16] La dificultad es mayor aún en las pequeñas posesiones, pues el agricultor capitalista mide en todo caso el coste primario en términos de dinero; pero el cultivador que trabaja con sus propias manos se carga a menudo con tanto trabajo como cree poder realizar, sin calcular cuidadosamente el valor en dinero de este trabajo en relación con su producto.

Aunque los propietarios rurales se asemejen a los jefes de las demás empresas pequeñas en que están dispuestos a trabajar con más ahínco que los que tienen a sus órdenes y por una remuneración menor, sin embargo, difieren de los pequeños patronos industriales en que frecuentemente no contratan trabajadores adicionales, aun en los casos en que les tendría cuenta hacerlo.

Si todo lo que ellos y las personas de su familia pueden hacer es menor de lo que la tierra necesita, ésta estará a menudo cultivada más allá del límite remunerador. Es una regla general que los que dedican el tiempo que su ocupación general les deja libre a alguna otra industria consideran a menudo las ganancias que obtienen en esta última como una ganancia extraordinaria, y a veces trabajan a un precio inferior al que considerarían como límite los que dependen de dicha industria para su existencia. Esto ocurre, principalmente cuando, además, de su ocupación habitual, se dedican a cultivar, en parte por el placer de hacerlo, un terreno pequeño con instrumentos imperfectos.

[17] Véase libro VI, cap. 2, § 5, y las referencias dadas en el mismo.

[18] PROTHERO[d], en *English Farming,* cap. VI, cita algunos ejemplos de prolongada resistencia a los cambios, y agrega que hubo que dar una ley en Inglaterra desde 1634 *contra el arado por mancera.*

[d] Rowland E. Prothero (Lord Ernle), estudioso de la agricultura. El libro citado por Marshall fue publicado en 1912 y llegó a tener cinco ediciones.

§ 8. Aunque la Naturaleza otorga, generalmente, un rendimiento menos que proporcional a una cantidad adicional de trabajo de una eficiencia dada, la parte del hombre sigue, generalmente, la ley del rendimiento creciente (es decir, aumenta en eficiencia total de un modo más que proporcional al número de trabajadores), en agricultura lo mismo que en la industria[19]. Sin embargo, las economías de la producción en gran escala no son completamente análogas en los dos casos.

La parte del hombre que se adapta en la agricultura a la ley del rendimiento creciente.

En primer lugar, la agricultura debe estar diseminada por toda la tierra; las materias primas pueden ser llevadas al industrial para que las elabore, mientras que el agricultor debe buscar su trabajo. Asimismo, los que cultivan la tierra deben adaptar sus tareas a las estaciones del año y rara vez pueden dedicarse a una sola clase de trabajo, y, por consiguiente, la agricultura, incluso en el sistema inglés, no puede moverse rápidamente en la dirección de los métodos de la industria.

La agricultura no puede ser una industria localizada ni altamente especializada...

Sin embargo, existen fuerzas considerables que tienden a empujarla en dicha dirección. Los progresos de la invención están constantemente aumentando el número de máquinas muy útiles, pero costosas, para la mayoría de las cuales el pequeño agricultor sólo tiene empleo durante poco tiempo. Éste podrá alquilar alguna de ellas, pero existen muchas cuyo uso sólo puede obtener en cooperación con sus vecinos, y, en realidad, las inseguridades del tiempo impiden que este sistema marche bien en la práctica[20].

...pero existen fuerzas que tienden a moverla hacia los métodos de la industria.

Asimismo, el agricultor debe ir más allá de los resultados de su propia experiencia y de la de sus padres si quiere mantenerse al tanto de los cambios del día. Debería poder seguir los movimientos de la ciencia y de la práctica agrícolas lo bastante cerca para adoptar las principales aplicaciones técnicas en su propia hacienda. El hacer debidamente todo esto requiere una mente ilustrada y ágil, y un agricultor dotado de estas cualidades podría hallar tiempo para dirigir la marcha general de la administración de varios cientos o de varios miles de años, y la mera vigilancia del trabajo de sus hombres en asuntos de detalle no es una tarea adecuada para él. El trabajo que debería hacer estan difícil como el de un gran industrial que no quisiera malgastar sus energías en vigilar meros detalles, lo cual puede quedar al cuidado de sus subordinados. Un agricultor, que puede realizar ese trabajo más elevado, tiene que desperdiciar sus energías en trabajos inferiores a los que le corresponden, al menos que emplee diversas cuadrillas de trabajadores, cada una de las cuales esté bajo el mando de un capataz responsable. Pero no hay muchas granjas que permitan hacer esto, y, por consiguiente, las personas realmente capacitadas no se sienten inclinadas a emprender negocios agrícolas; los más

Requiere un conocimiento constantemente en aumento.

[19] Véase libro IV, cap. 3, §§ 5-6.

[20] La fuerza animal es más cara con relación a la de vapor y a la manual en Inglaterra que en la mayoría de los demás paises. Este país se ha colocado a la cabeza de los que fabrican maquinaria a vapor para la agricultura, La baratura de la fuerza animal está generalmente de parte de las granjas de tamaño moderado frente a las muy pequeñas; pero la baratura de la fuerza a vapor y del motor de petróleo, etc., está a favor de las granjas muy grandes, excepto en los casos en que puede alquilarse económicamente maquinaria a vapor y en épocas convenientes.

emprendedores y aptos del país evitan, generalmente, el dedicarse a la agricultura y prefieren las industrias en que un hombre con aptitudes de primer orden no tenga que hacer más que trabajos de elevada categoría, y haga una gran cantidad de los mismos, obteniendo, por tanto, elevadas ganancias de dirección[21].

Si se supone, como es hoy costumbre, que el agricultor no ha de trabajar habitualmente con sus labriegos, animándolos así con su presencia, parece que sería preferible para la economía de la producción que las haciendas fuesen tan grandes como lo permiten las actuales condiciones de la posesión de la tierra, con el fin de que puedan utilizarse máquinas altamente especializadas y de que el agricultor pueda ejercitar sus grandes aptitudes. Pero si una hacienda no es grande y si, como es frecuentemente el caso, el agricultor no tiene mayor habilidad ni actividad de las que se encuentran comúnmente entre las mejores categorías de capataces de fábrica, sería preferible entonces para los demás, y a la larga también para él, que volviese al viejo sistema y trabajara en medio de sus labriegos. Quizá también su mujer podría volver a desempeñar alguna de aquellas ligeras tareas en la granja que la tradición le asigna; éstas requieren discreción y buen juicio, no son incompatibles con la educación y la cultura y, combinadas con éstas, elevarían algo su nivel de vida y contribuirían a satisfacer sus aspiraciones a una buena posición social. Existen algunos motivos para creer que la acción rígida del principio de la selección natural está ahora desplazando a aquellos agricultores que no tienen facultades para el trabajo de dirección difícil y se resisten, sin embargo, a trabajar de un modo manual. Sus puestos son tomados por hombres de aptitudes naturales superiores a la media, que, con la ayuda de la educación moderna, surgen de las filas de los trabajadores; que pueden dirigir muy bien el trabajo de rutina de una granja modelo, y que le comunican una vida y espíritu nuevos, llamando a sus hombres al trabajo, en lugar de decirles que vayan a trabajar. Prescindiendo de las haciendas muy grandes, el porvenir inmediato de la agricultura inglesa parece estar más bien en las pequeñas haciendas explotadas en esta forma. Las pequeñas posesiones ofrecen grandes ventajas en los lugares en que ha de dedicarse tanto cuidado a las plantas individuales, en las que la maquinaria está fuera de lugar. Pero las aplicaciones, modernas de los métodos científicos van dando una creciente importancia a aquella economía

Las economías de las granjas algo pequeñas en el trabajo de las cuales el granjero y su mujer tienen alguna participación.

[21] La explotación en gran escala de las granjas es difícil y costosa, porque requiere edificios y medios de comunicación especialmente adaptados para el objeto, y muchas veces hay que vencer bastante resistencia opuesta por la costumbre y la opinión. Los riesgos también son grandes, porque en tales casos los que abren el camino a menudo fracasan, aunque los que los sigan lo encuentren, luego más fácil y mejor. Nuestros conocimientos sobre muchos puntos discutidos quedarían muy aumentados y servirían de valiosa guía para el porvenir si algunos particulares o compañías o asociaciones cooperativas se decidieran a realizar algunos experimentos acerca de lo que se ha llamado *haciendas-factorías*. En este sistema existe, generalmente, una serie central de edificios (podría haber más de una serie), desde los cuales parten caminos e incluso tranvías en todas direcciones. En esos edificios se aplicarían los principios ya conocidos de dirección de fábricas, se especializaría y economizaría la maquinaria, se evitaría la pérdida de material, se utilizarían los subproductos, y, sobre todo, se emplearía personal directivo de gran capacidad y mano de obra muy hábil, dedicándose cada uno a su especialidad.

de habilidad técnica que puede obtenerse en un gran vivero de flores y frutas escogidas con diversos ayudantes bien pagados.

§ 9. Pasemos ahora a considerar hasta qué punto los propietarios, en interés propio, adaptarán las dimensiones de las posesiones a las necesidades reales del público. Las pequeñas posesiones requieren a menudo edificios, caminos y cercas más costosos, y suponen mayores molestias y gastos accidentales de dirección para el propietario en proporción a su superficie; y mientras un gran agricultor que tenga algunas tierras ricas puede hacer valer los sueldos pobres, las pequeñas posesiones generalmente sólo prosperarán en terrenos fértiles[22].

La renta bruta de las pequeñas posesiones debe ser elevada en relación con su superficie...

Por consiguiente, su renta bruta por acre debe ser más elevada que la de las grandes haciendas. Pero se arguye que, especialmente cuando la tierra está muy colonizada, los propietarios no están dispuestos a incurrir en el gasto que ocasiona la subdivisión de las haciendas, al menos que vean que podrán conseguir para esas pequeñas posesiones arrendamientos que les proporcionen altos beneficios sobre su desembolso y un fondo de seguro contra la posibilidad de tener que unir de nuevo las posesiones, y que la renta para las pequeñas propiedades, especialmente aquellas de pocos acres de superficie, sea anormalmente alta en muchas partes del país. Algunas veces, los prejuicios del propietario y su deseo de gozar de una autoridad indiscutida le inducen a negarse a vender o a arrendar tierras a personas que no están de acuerdo con él en asuntos sociales, políticos o religiosos. Parece indudable que los males de esta índole han estado siempre circunscritos, a unos pocos distritos y que van disminuyendo rápidamente, pero llaman mucho la atención, y ello con razón, puesto que existe una verdadera necesidad pública en cada distrito de pequeñas propiedades, lo mismo que de posesiones grandes; de porciones de terreno y de grandes jardines, y, en general, de posesiones de tales dimensiones que puedan ser cultivadas por personas que tengan alguna otra ocupación[23].

...pero es a veces un valor de escasez...

...lo que es contrario al interés público.

[22] La interpretación de este término varía con las circunstancias locales y las necesidades individuales. Tratándose de pastos permanentes situados cerca de una ciudad o de un distrito industrial, las ventajas de las pequeñas posesiones están quizá en su punto máximo y las desventajas en su punto mínimo. Para pequeñas posesiones de tierra arables, ésta debería ser fuerte, cuanto más rica mejor, y éste es el caso especialmente de las posesiones tan pequeñas que requieren mucho uso de la azada. El pequeño cultivador puede a menudo pagar su arrendamiento más fácilmente en lugares donde la tierra es montañosa y quebrada, porque allí sólo pierde poco debido a la falta de maquinaria.

[23] Las pequeñas posesiones aumentan el número de personas que trabajan al aire libre con la cabeza y las manos; dan al trabajador agrícola una oportunidad de prosperar, impiden que éste se vea obligado a dejar la agricultura para encontrar otro campo para sus ambiciones, y detienen de este modo la corriente que lleva continuamente hacia las ciudades a los mejores y más capaces trabajadores del campo. Rompen la monotonía de la existencia, proporcionan un cambio saludable a los acostumbrados a trabajar bajo techo; ofrecen campo adecuado a la variedad de caracteres y al juego de la fantasía y de la imaginación en el arreglo de la vida individual; proporcionan un atractivo en contraposición a los placeres bajos y groseros; permiten a menudo que una familia permanezca unida en condiciones favorables, mejoran considerablemente la condición del trabajador, y disminuyen la inquietud y la pérdida positiva originadas por las inevitables interrupciones de su trabajo ordinario.

No debería haber obstáculos artificiales a los labriegos propietarios.

Y, por último, aunque el sistema del labriego propietario no está adaptado a las condiciones económicas de Inglaterra, a su suelo, a su clima y al carácter de sus habitantes, sin embargo, existen algunos pocos labriegos propietarios que se sienten perfectamente felices en estas condiciones, y hay, además, otros cuantos que adquirirían gustosos pequeñas parcelas de terreno y vivirían felices en ellas si pudieran conseguir lo que necesitan en el lugar apropiado. El carácter de éstos es tal que no les importa trabajar mucho y vivir económicamente, con tal de no estar sometidos a un amo; gustan de la tranquilidad y tienen gran facilidad para amar a la tierra. Debería darse a esas personas razonablemente la oportunidad de invertir sus ahorros en pequeñas parcelas de terreno sobre las cuáles pudieran cultivar productos adecuados con sus propias manos, y, por lo menos, las actuales cargas legales que gravitan sobre el traspaso de pequeños terrenos debieran ser disminuídas.

La cooperación tiene grandes oportunidades y crecientes perspectivas en la agricultura.

La cooperación podría florecer en la agricultura y combinar las economías de la producción en gran escala con muchos de los goces y beneficios sociales que reportan las pequeñas propiedades. Requiere hábitos de mutua confianza, y, desgraciadamente, los campesinos más valerosos y audaces, y, por tanto, los más dignos de confianza, se han trasladado a las ciudades, y, sin embargo, Dinamarca, Italia, Alemania y, últimamente, Irlanda han iniciado un movimiento que parece estar lleno de promesas para el futuro, estableciendo una cooperación organizada en los productos lácteos, en la fabricación de queso y mantequilla, en las compras del material necesario a los agricultores y en la venta de los productos de éstos, y la Gran Bretaña está siguiendo sus pasos. El movimiento, sin embargo, es de limitados alcances: apenas se refiere a los trabajos del campo propiamente dichos.

Así como la cooperación podría combinar las ventajas de todos los sistemas de posesión de la tierra, del mismo modo el sistema irlandés combina a menudo los inconvenientes de todos ellos; pero los peores males de éste y sus causas ya casi han desaparecido, y los elementos económicos del problema están actualmente oscurecidos por los políticos. No hemos de ocuparnos, por tanto, de este sistema[24].

El *Informe presentado por la Comisión de Pequeñas Posesiones,* 1906 (Cd. 3278), estudia de modo muy detallado las ventajas y desventajas de la propiedad para los pequeños agricultores, pronunciándose, al parecer, contra dicha propiedad.

En 1904 existían en la Gran Bretaña 111.000 posesiones de 1 a 5 acres; 232.000 de 5 a 50; 150.000 entre 50 y 300, y 18.000 de más de 300 acres. Véase *Ibid.,* Apéndice II.

[24] La teoría ricardiana de la renta no merece la mayor parte de las censuras que corrientemente se le han dirigido, por aquellos errores que los legisladores ingleses cometieron durante la primera mitad de este siglo al tratar de imponer el sistema inglés de posesión de la tierra en la India y en Irlanda. La teoría se ocupa de las causas que determinan la cantidad de excedente del productor que se obtiene de la tierra en cualquier época; y no hubo gran daño en considerar este excedente como la participación del propietario, en un tratado escrito para el uso de los ingleses en Inglaterra. Fue un error de la Jurisprudencia y no de la Economía, que hizo que nuestros legisladores ofreciesen al recaudador de impuestos de Bengala, y al propietario irlandés facilidades para tomar toda la propiedad de una empresa cultivadora, compuesta de arrendatario y propietario en el caso de Irlanda, y del Gobierno y arrendatarios de diversas categorías en el caso de Bengala, pues el recaudador de impuestos no era, en la mayoría de los casos, un verdadero miembro de la empresa, sino solamente uno de sus empleados. Pero nociones más sabias y más justas están prevaleciendo ahora en el Gobierno de la India, así como en el de Irlanda.

El sistema inglés de posesión es de competencia; pero la competencia no actúa fácilmente en la agricultura.

§ 10. Los fracasos del sistema inglés de posesión de la tierra en Irlanda han hecho salir a la superficie dificultades que son inherentes al mismo, pero que habían pasado inadvertidas en Inglaterra por adaptarse el sistema a los hábitos comerciales y al carácter del pueblo británico. La principal de estas dificultades surge del hecho de que, si bien el sistema es de competencia en su esencia, las condiciones de la agricultura, incluso en Inglaterra, oponen una fuerte resistencia a la acción plena, de la libre competencia. Para empezar, hay dificultades especiales en averiguar los hechos sobre los cuales dicha acción debe basarse. Acabamos de indicar la dificultad de llevar cuentas exactas de las haciendas; a esto debe agregarse que los cálculos de un agricultor respecto al arrendamiento que puede pagar sin perjuicio para él, se hacen más difíciles por la dificultad que existe para determinar qué debe entenderse por una cosecha normal y cuál debe ser el nivel normal de precios. En efecto, las buenas y malas cosechas se suceden en forma de ciclos, y se necesitan muchos años para poder obtener un promedio fidedigno de las mismas[25], y en esos años el medio ambiente industrial puede, probablemente, cambiar mucho, sucediendo lo propio con la demanda local y las facilidades para la venta de productos en mercados lejanos, como, asimismo, pueden haber cambiado las posibilidades de concurrencia de vendedores distantes a la venta de sus productos en los mercados locales.

Dificultad de determinar lo que son precios y cosechas normales.

Dificultad que surge de las variaciones locales en el nivel de habilidad normal del agricultor y de su espíritu de empresa.

El propietario, al determinar qué arrendamientos debe aceptar, se halla frente a esta dificultad y también con otra que nace de las variaciones en los tipos de habilidad de los agricultores en diferentes partes del país. El excedente del productor de una hacienda, o su renta, según el sistema inglés, es el excedente que su producción rinde sobre sus gastos de cultivo, incluyendo los beneficios normales del agricultor, suponiendo que las aptitudes y el espíritu de empresa de dicho agricultor sean los normales en haciendas de esa clase *en dicho lugar.* La dificultad estriba en decidir si estas últimas palabras deben interpretarse en un sentido lato o estricto.

Los elementos éticos y económicos están aquí íntimamente mezclados.

Es evidente que si un agricultor posee aptitudes inferiores a las normales en su propia región, si su única fuerza consiste en hacer tratos desiguales, si su producto bruto es pequeño, siendo todavía más pequeño, en proporción, el producto neto, el propietario obra en interés de todos cuando traspasa su hacienda a un agricultor más competente, que pagará mayores salarios, obtendrá un producto neto mucho más elevado y pagará un arrendamiento algo mayor. Por otra parte, cuando el tipo local de capacidad y espíritu de empresa normales es bajo, no es justo, desde el punto de vista ético, ni está en el interés del propietario a largo plazo, que éste trate de obtener un arrendamiento

[25] Véase TOOKE y NEWMARCH[e]: *History of Prices,* volumen VI, Apéndice III.

[e] William Newmarch (1820-1882). Banquero inglés, estadístico y economista. Escribió los dos últimos volúmenes de la obra citada. Los cuatro primeros son de Tooke. Fue crítico de las doctrinas de la "Escuela monetaria" y miembro destacado de la Royal Statistical Society.

mayor que el que puede pagar un agricultor que alcance dicho tipo, aunque pudiera obtenerlo importando uno de otro distrito en el que el tipo normal fuese más elevado[26].

Íntimamente relacionada con esta cuestión está la que se refiere a la libertad que el arrendatario debería tener para desarrollar las posibilidades naturales de su tierra a su propio riesgo, en el sentido de que, si tiene éxito, debe conservar para sí algo más que los meros beneficios normales que le corresponden. En lo que se refiere a las mejoras de menor cuantía, esta dificultad se subsana en gran parte por medio de arriendos a largo plazo. Estos han beneficiado mucho a Escocia, pero tienen sus desventajas. Y como se ha observado a menudo, "el arrendatario inglés tiene siempre una especie de contrato, aunque no lo tenga en propiedad", y también "existen trazas de *métayage,* aun en posesiones que son netamente inglesas". Cuando las estaciones y los mercados son favorables para el agricultor, éste paga todo su arrendamiento y se abstiene de hacer al propietario peticiones que pudieran inducirle a preguntarse si no debería elevar el arrendamiento. Cuando las cosas van mal, el propietario, en parte por simpatía, y en parte en interés propio, concede remisiones temporales del arrendamiento y toma a su cargo reparaciones y otros gastos que de otro modo habría dejado a cargo del agricultor. De ese modo, puede haber mucho *dar y tomar* entre el propietario y el arrendatario, sin que haya cambiado nominalmente el arrendamiento[27].

Libertad del arrendatario a producir y cosechar los frutos de las mejoras...

...asociación latente entre el arrendatario y el propietario.

La costumbre ha otorgado siempre al arrendatario inglés alguna seguridad parcial de que las mejoras por él realizadas le serán compensadas, y la legislación recientemente se ha adaptado a la costumbre y hasta ha ido más allá. El arrendatario está ahora prácticamente asegurado contra toda su vida del arrendamiento, si el aumento de producción del suelo se debe a mejoras por él realizadas, y, al dejar la hacienda puede pedir que se le pague o recompense su valor, el cual debe ser fijado por medio de arbitraje[28].

[26] Las dificultades de esta clase se resuelven prácticamente por medio de arreglos que la experiencia ha justificado y que están de acuerdo con la interpretación científica del término *normal.* Si un arrendatario local demostrase aptitudes extraordinarias, sería calificado de codicioso el propietario que, bajo la amenaza de hacer venir uno de fuera, tratase de obtener un arrendamiento mayor que la renta que el agricultor local normal puede sacarle a la tierra. Por otra parte, estando la granja libre no se criticaría al propietario que hiciese venir de fuera un arrendatario que sirviera de modelo a los demás del distrito y que se repartiera casi por igual con el propietario el excedente neto adicional debido a sus aptitudes y a su habilidad, las cuales, aunque no fuesen excepcionales, estrictamente hablando, estuviesen por encima del tipo local. Véase lo hecho por los oficiales de colonización en la India con respecto a tierras igualmente buenas, cultivadas por razas enérgicas y por razas indolentes, en la nota de las págs. 701-702.

[27] Compárese NICHOLSON: *Tenants' Gain not Landlords' Loss,* cap. X.

[28] La ley de posesiones agrícolas de 1883 dio fuerza de ley a costumbres que el Comité Pusey alabó, pero no se propuso convertir en obligatoria. Muchas mejoras se hacen, en parte a expensas del propietario, y en parte a costa del arrendatario, suministrando el primero los materiales y el segundo el trabajo. En otras mejoras, el propietario toma a su cargo todos los gastos y riesgos y obtiene toda la ganancia. La ley de 1900 así lo reconoció, y en parte, para mayor sencillez, dispuso que puede pedirse compensación para algunas mejoras, siempre que hayan sido hechas con el consentimiento del propietario. En el caso de obras de drenaje, debe notificarse al propietario el deseo del arrendatario, con objeto de que el primero pueda tener oportunidad de asumir los riesgos a su cargo, si lo desea, y de obtener luego su parte en los beneficios correspondientes. Con respecto a los abonos y a algunas reparaciones, etc., el arrendatario puede obrar sin consultar al propietario, pero corre el riesgo de que su desembolso no sea considerado por un árbitro como sujeto a compensación.

Según la ley de 1900, el árbitro debía asignar una compensación "que representara el valor de la mejora para el arrendatario que viniera a sucederle", después de deducir cualquier parte de dicho valor que pudiera deberse a "propiedades inherentes al suelo". Pero esta deducción fue suprimida por la ley de 1906, considerándose que los intereses del propietario están suficientemente asegurados por las disposiciones que exige su consentimiento en algunos de aquellos casos en que tales propiedades del suelo pudieran evocarse, y por la oportunidad que se le da de tomar a su cargo los riesgos en el resto.

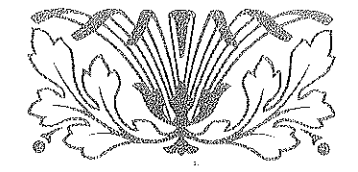
§ 11. Por último, diremos algo respecto a los intereses público y privado en relación con los espacios abiertos en las ciudades. Wakefield y los economistas norteamericanos nos han enseñado cómo una nueva región muy poco poblada se enriquece con la llegada de cada nuevo colono. La verdad inversa es que una región muy poblada se empobrece por cada persona que le añade un nuevo edificio o agrega más pisos a uno antiguo. La falta de aire y de luz, de sitios para el descanso al aire libre de las personas de todas las edades y para el esparcimiento de los niños, agota las energías de la mejor sangre de Inglaterra que está constantemente fluyendo hacia nuestras grandes ciudades. Al permitir que los espacios libres vayan llenándose sin cesar de casas, estamos cometiendo un gran error desde el punto de vista comercial; por obtener un poco de riqueza material estamos desperdiciando aquellas energías que son los factores de produccion de toda riqueza; estamos sacrificando aquellos fines con respecto a los cuales la riqueza material no es más que un medio[29].

Antagonismo entre los intereses públicos y privados en materia de construcción en espacios abiertos.

[29] Esta materia se discute más ampliamente en el Apéndice G.

Capítulo 11

Noción general de la distribución



§ 1. Podemos ahora resumir la argumentación de los diez capítulos precedentes. Estos no proporcionan, ni mucho menos, una solución completa del problema de la distribución, puesto que éste comprende cuestiones relacionadas con el comercio exterior, con las fluctuaciones del crédito y de la ocupación, y con las influencias de la acción colectiva y asociada en sus muchas formas. Pero, no obstante, esos razonamientos se extienden a la acción general de las influencias más fundamentales y permanentes que rigen la distribución y el cambio. En el resumen del final del libro V observamos la existencia de un hilo de continuidad que une las aplicaciones de la teoría general del equilibrio de la oferta y la demanda en los diferentes períodos de tiempo, desde los sumamente cortos, en que el coste de producción no puede ejercer influencia directa alguna sobre el valor, hasta los sumamente largos, en que la oferta de elemento de producción podría ajustarse bastante bien a la demanda indirecta de los mismos, que se deriva de la demanda directa de los artículos que producen. En el presente libro nos hemos ocupado de otro hilo de continuidad, que corre en dirección transversal a la del hilo que conecta los diferentes períodos de tiempo. Éste relaciona los diversos agentes y elementos de la producción, tanto materiales como humanos, y establece entre ellos una unidad fundamental, a pesar de las importantes diferencias que ofrecen sus rasgos externos.

Resumen provisional, que complementa lo que en el libro V, cap. 15, se dijo y que traza un hilo de continuidad con el primero.

En primer lugar, los salarios y demás ingresos del trabajo tienen mucho de común con el interés del capital. En efecto, existe correspondencia general entre las causas que regulan los precios de oferta del capital material y personal; los motivos que inducen a un hombre a acumular capital personal *en* la educación de sus hijos son análogos a los que le llevan a acumular capital material *para* los mismos. Existe una continua transición desde el padre que trabaja y ahorra a fin de poder legar a su hijo un establecimiento industrial o comercial rico y firmemente establecido, al que trabaja y ahorra con el fin de mantener a su hijo mientras éste

Las causas que determinan el precio de oferta normal de los materiales y del capital personal son muy análogas en lo que respecta a su carácter general...

adquiere lentamente una buena educación médica y de proporcionarle luego una excelente clientela. Asimismo, existe la misma, transición continua desde éste al que trabaja y ahorra a fin de que su hijo pueda permanecer largo tiempo en la escuela y esté en condiciones de trabajar más tarde durante algún tiempo sin percibir remuneración alguna mientras aprende un oficio, en lugar de tener que mantenerse él mismo desde temprana edad en una ocupación, en una forma análoga al muchacho errante que ofrece salarios relativamente elevados a los jóvenes porque no les abre el camino para avanzar en el futuro.

...a pesar de existir importantes diferencias.

Es cierto, en verdad, que, tal como la sociedad está hoy constituida, las únicas personas que invierten mucho capital para desarrollar el capital personal de las aptitudes de un joven son sus padres, y que muchos que poseen elevadas cualidades carecen de oportunidad para cultivarlas, porque nadie ha tenido especial interés en proporcionársela. Este hecho es muy importante en la práctica, porque sus efectos son acumulativos; pero no da lugar a establecer una diferencia fundamental entre los agentes materiales y humanos de la producción, puesto que es análogo al hecho de que muchas tierras buenas estén mal cultivadas a causa de que los que las cultivarían bien no tienen acceso a las mismas.

Asimismo, puesto que los seres humanos se desarrollan lentamente y se gastan del mismo modo, y puesto que los padres, al elegir una ocupacion para sus hijos, deben, por regla general, adelantarse a su tiempo en una generación, las variaciones de la demanda requieren más tiempo para producir todos sus efectos sobre la oferta en el caso de los agentes humanos que en el de la mayoría de los elementos materiales de producción, y se requiere un período especialmente largo en el caso del trabajo para que puedan entrar plenamente en juego las fuerzas económicas que tienden a producir un ajuste normal entre la oferta y la demanda. Así, en conjunto, el coste *en dinero* de cualquier clase de trabajo para el patrono corresponde a la larga bastante bien al coste *real* de producción de dicho trabajo[1].

§ 2. La eficiencia de los agentes humanos de producción, por una parte, y la de los agentes materiales, por otra, se ponderan una con otra y se comparan con sus costes *en dinero*, y cada una se aplica, mientras sea más eficiente que la otra, en proporción a su coste monetario.

Los hombres de negocios ponderan los servicios de las diferentes clases industriales, y de ese modo dan lugar a que tenga efecto el principio de sustitución...

Una de las principales funciones de la empresa de negocio es la de facilitar la libre acción de este gran principio de sustitución. Generalmente, en beneficio del público, pero a veces en oposición al mismo, los hombres de negocios están constantemente comparando los servicios de la maquinaria con los del trabajo, y también los de la mano de obra especializada con los de la no especializada, y los de los capataces adicionales con los de los directores; están constantemente ideando y experimentando nuevas combinaciones que suponen el empleo de diferentes factores de producción y seleccionando aquellos que son más provechosos[2].

[1] Compárense libro IV, caps. 5, 6, 7 y 12, y libro VI, caps. 4, 5 y 7.

[2] Compárense libro V, cap. 3, § 3, y libro VI, cap. 7, § 2.

La eficiencia de casi todas las clases de trabajo comparada con su coste se pone de ese modo continuamente en la balanza en una o más ramas de la producción, frente a algunas otras clases de trabajo, y cada una de éstas, a su vez, frente a otras. Esta competencia es primariamente *vertical:* es una lucha por el campo de ocupación entablada entre grupos de trabajadores pertenecientes a diferentes categorías, pero que trabajan en la misma rama de la industria y están encerrados, por así decirlo, dentro de las mismas paredes verticales. Pero, entre tanto, la competencia *horizontal* siempre está trabajando y con métodos más sencillos, puesto que, en primer lugar, los adultos tienen libertad para moverse de una a otra empresa dentro de cada industria, y, en segundo lugar, los padres pueden, generalmente, hacer ingresar a sus hijos en casi todas las industrias de la misma categoría que la suya propia en los alrededores. Por medio de esta competencia combinada, vertical y horizontal, existe un efectivo y estrecho ajuste entre los salarios y los servicios, como entre la mano de obra de las diferentes categorías, a pesar del hecho de que el trabajo de cualquier grado se recluta mayormente, incluso ahora, entre los hijos de los trabajadores de la misma categoría[3].

...el cual es completo a largo plazo.

La aplicación del principio de sustitución es, pues, principalmente indirecta. Cuando dos depósitos que contienen un líquido se unen por medio de un tubo, el líquido que está próximo al tubo en el depósito de nivel más elevado pasará a otro, aunque se trate de un líquido viscoso y de ese modo los depósitos tenderán a nivelarse, aunque no fluya el líquido desde el extremo más apartado del uno al del otro, y si se conectan varios depósitos por medio de tubos, el líquido tenderá a nivelarse en todos ellos, aunque algunos no tuvieran conexión directa con los demás. Y de manera análoga, el principio de sustitución tiende constantemente por rutas indirectas a prorratear las ganancias con eficiencia entre las industrias, y aun entre las categorías, que no están directamente en contacto unas con otras y que parecen, a primera vista, no tener medio de competir entre sí.

Pero con respecto al trabajo del hombre de negocios, la sustitución no está tan altamente organizada.

§ 3. No hay solución de continuidad a medida que ascendemos desde el trabajador no especializado al especializado, de éste al capataz, al jefe de sección, al gerente de una gran empresa retribuido en parte con una participacion en los beneficios, al socio menos antiguo y, por último, al socio principal de una gran sociedad colectiva; y en una sociedad por acciones existe algo así como un *anticlimax* al pasar desde los directores a los accionistas ordinarios, quienes toman a su cargo los principales riesgos del negocio. Sin embargo, los empresarios comerciales constituyen, en cierto modo, una clase aparte.

En efecto, si bien es por medio de ellos como el principio de sustitución actúa principalmente equilibrando un factor de producción con otro, con respecto a ellos no tiene este principio más acción que la de la influencia directa de su propia competencia; de modo que obra ciegamente, o más bien, de un modo perjudicial, puesto que obliga a sucumbir a muchos que podrían haber realizado un excelente trabajo si hubieran sido favorecidos en un principio, y, en unión de la tendencia al rendimiento creciente, fortalece a los que ya son fuertes y hace que pasen los negocios de los débiles a manos de aquellos que ya han obtenido un monopolio parcial.

[3] Compárense libro IV, cap. 6, § 7, y libro VI, cap. 5, § 2.

Pero, por otra parte, existe también un constante incremento de las fuerzas que tienden a hacer desaparecer los viejos monopolios y a ofrecer a los hombres que sólo disponen de escaso capital propio oportunidades de emprender nuevos negocios y de llegar a puestos de mando en las grandes empresas públicas y privadas, y estas fuerzas tienden a poner a la disposición de la habilidad comercial el capital requerido para su alcance.

En conjunto, el trabajo de dirección de los negocios se efectúa a bajo precio –no tanto como podrá serlo en el futuro cuando los instintos colectivos de los hombres, su sentido del deber y su espíritu público estén más desarrollados, cuando la sociedad se ocupe más de desarrollar las facultades latentes de los que han nacido en una posición humilde y de disminuir el secreto industrial, y cuando se hayan reprimido las formas más perjudiciales de la especulación y de la competencia–, pero, de todos modos, se efectúa a un precio suficientemente bajo para contribuir a la producción con una cantidad mayor de la que constituye su remuneración, puesto que el empresario comercial, como el artesano, presta servicios que la sociedad necesita y que ésta tendría probablemente que conseguir con un coste más elevado si aquél no estuviera dispuesto a prestarlo.

Su trabajo podrá efectuarse más económicamente en el futuro; pero vale más a la sociedad, incluso ahora, que su coste.

La semejanza entre las causas que determinan las remuneraciones normales de las aptitudes corrientes, por una parte, y la facultad para los negocios que disponen de capital, por otra, no se extiende a las fluctuaciones de sus ganancias corrientes. En efecto, el patrono actúa de amortiguador entre el comprador de sus bienes y todas las diversas clases de trabajo que los fabrican. Recibe todo lo que paga el primero y paga todo lo que recibe el segundo. Las fluctuaciones de sus beneficios siguen a las de los precios de las cosas que vende, y son más extensas, mientras que las de los salarios de sus empleados aparecen más tarde y son menos extensas. Las ganancias de su capital y habilidad, en un momento dado, son grandes a veces; pero, también a veces, constituyen una cantidad negativa, mientras que las de sus empleados no son nunca muy grandes y jamás son de carácter negativo. El asalariado es susceptible de sufrir mucho cuando está sin trabajo; pero ello es debido a que carece de reservas, no a su carácter de asalariado[4].

Contrastes entre las fluctuaciones de los beneficios corrientes y de los salarios.

Aquella parte de su renta que un hombre debe a la posesión de excepcionales aptitudes naturales es una liberalidad que le ha sido conseguida, y, desde un punto de vista abstracto, tiene cierta semejanza con la renta de los demás dones libres de la Naturaleza, tales como las propiedades inherentes a la tierra. Pero, con relación a los precios normales, debe clasificarse más bien entre los beneficios que obtienen los nuevos colonos del cultivo de una tierra virgen o entre los hallazgos del pescador de perlas. El trozo de tierra de un colono resulta ser mejor de lo que se esperaba y el de otro resulta ser peor; el hallazgo que hace el pescador de perlas en un buceo compensa el trabajo de otros muchos que han sido infructíferos, y las grandes ganancias que obtiene un abogado, un ingeniero o un comerciante debido a su ingenio natural tienen que ser contadas con los fracasos relativos de otros muchos, quienes quizá prometían tanto como él cuando eran jóvenes y recibieron una educación

La renta derivada de las aptitudes naturales excepcionales.

[4] Compárense libro V, cap. 2, § 3; y libro VI, cap. 4, § 6, y 8, §§ 7-9.

tan costosa, pero cuyos servicios a la producción fueron menores que los suyos en proporción a su coste. Los negociantes más capacitados son, generalmente, los que realizan los beneficios más elevados y, al mismo tiempo, los que trabajan a más bajo precio, y, al encargar su trabajo a personas inferiores que lo hicieran por un precio inferior, la sociedad causaría tanto perjuicio como el que resultaría de dar a tallar un valioso brillante a un tallador poco retribuído, pero inhábil.

§ 4. Volviendo al punto de vista del segundo capítulo de este libro, podemos recordar la doble relación que los diversos agentes de producción, guardan entre sí. Por un lado, son a menudo rivales: cualquiera que sea más eficiente que otro, en proporción a su coste, tiende a sustituirle, y, de ese modo, limita el precio de demanda del mismo. Y, por otra parte, cada uno de ellos constituye el campo de empleo para los demás; no existe campo de empleo para uno de ellos que no sea proporcionado por los demás: el dividendo nacional, que es el producto conjunto de todos y que aumenta con la oferta de cada uno de ellos, es también la única fuente de demanda para cada uno de los mismos.

Los diversos agentes de producción son la única fuente de empleo para los demás.

Así, un aumento de capital material origina que éste se abra camino para nuevos usos, y, si bien al hacerlo puede a veces disminuir el campo de empleo de la mano de obra en algunas industrias, en conjunto, no obstante, aumentará mucho la demanda de trabajo manual y de todos los demás agentes de producción. En efecto, aumentará mucho el dividendo nacional, que es la fuente común de la demanda de todos, y, puesto que debido al aumento de la competencia para la ocupación habrá bajado el tipo de interés, el producto conjunto de una dosis de trabajo y capital quedará ahora dividido en una forma más favorable para el trabajo que antes.

Cómo un aumento del capital enriquece el campo para el empleo de la mano de obra.

Esta nueva demanda de mano de obra tomará, en parte, la forma de iniciación de nuevas empresas que hasta entonces no habrían podido abrirse camino, mientras que una nueva demanda procederá de los constructores de nueva y más costosa maquinaria. En efecto, cuando se dice que la maquinaria reemplaza al trabajo, esto significa que una clase de trabajo combinada con mucha *espera* viene a sustituir a otra combinada con menos *espera,* y, por esta razón, sería imposible reemplazar, de un modo general, la mano de obra por el capital, a no ser localmente por medio de la importación de capital de otros lugares.

Sigue siendo cierto, sin embargo, que el principal beneficio que un aumento de capital proporciona al trabajo no es el ofrecerle nuevas oportunidades de ocupación, sino el aumentar el producto conjunto de la tierra, del trabajo y del capital (o de la tierra, el trabajo y la *espera*), y el reducir la parte de ese producto que una cantidad determinada de capital (o de *espera*) puede pretender como remuneración de sus servicios.

§ 5. Al discutir la influencia que un cambio en la oferta de trabajo de cualquier grupo industrial ejerce sobre el campo de ocupación para las demás clases de trabajo, no hubo necesidad de suscitar la cuestión de si el aumento de trabajo procedía de un incremento en el número de los que componían el grupo o de un aumento en su eficiencia, puesto que dicha cuestión no está directamente relacionada con las demás. En uno y otro caso existe la misma adición al dividendo nacional; en ambos la competencia los obligará a dedicarse a aquellos trabajos en que su utilidad marginal es menor, y dis-

Si un grupo de trabajadores se hace más eficiente, sus salarios aumentan, aumentando también los salarios de los demás; si se hace más numeroso, sus salarios decrecen, mientras que los demás aumentan.

minuirá así en el mismo grado la parte del producto conjunto a que pueden aspirar como retribución de una determinada cantidad de trabajo de una clase dada.

Pero la cuestión es de vital importancia para los miembros de ese grupo, puesto que si el cambio es un aumento de un 10 por 100 en su eficiencia media, cada diez tendrán una renta total tan alta como tendrían cada once, si el número total de ellos hubiese aumentado en un 10 por 100, permaneciendo invariable su eficiencia[5].

Esta dependencia de los salarios de cada grupo de trabajadores, del número y de la eficiencia de los demás, constituye un caso especial de la regla general que establece que el medio ambiente (o *coyuntura*) desempeña un papel coordinado, al menos, con la energía y capacidad del hombre en la regulación del producto neto, al cual sus salarios se aproximan bajo la influencia de la competencia.

Ésta y otras influencias del medio ambiente sobre los salarios participan en la regulación del producto neto de los trabajadores de eficiencia normal al cual se aproximan los salarios normales.

El producto neto al cual se aproximan los salarios normales de cualquier grupo de trabajadores debe calcularse suponiendo que la producción se ha llevado hasta el límite, en que lo producido puede venderse precisamente con un beneficio normal, pero no más, y debe calcularse con relación a un trabajador de eficiencia normal, cuya producción adicional proporcione a un patrono de capacidad, fortuna y recursos normales, un beneficio normal, pero no más. (Algo debe agregarse a este producto neto o algo debe deducirse del mismo para encontrar el salario normal de un trabajador cuya eficiencia sea mayor o menor que la normal.) El período elegido debe ser de prosperidad normal, siendo las ofertas de las diferentes clases de trabajo relativamente apropiadas. Por ejemplo, si la industria de la construcción está excepcionalmente deprimida o próspera, o si su desarrollo se encuentra detenido por una oferta inadecuada de albañiles o de carpinteros, mientras que la oferta de los demás operarios no proporciona una conveniente oportunidad para calcular la relación entre el producto neto y los salarios normales de los albañiles o carpinteros[6].

[5] Supongamos, por ejemplo, que un aumento de un 10 por 100 en la oferta de trabajo del grupo los obligaba a dedicarse a trabajos en que sus usos marginales fuesen menores y disminuyeran, de ese modo, en un 5 por 100 sus salarios, por una cantidad determinada de trabajo; entonces, si el cambio procedía de un aumento en el número de ellos, sus salarios medios bajarían en un 5 por 100. Pero si procedían de un aumento en su eficiencia, sus salarios subirían en cerca de un 3 por 100. (Más exactamente, sería

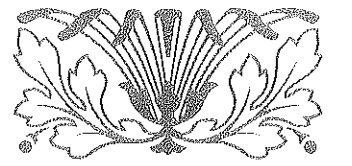
$$\frac{11}{10}\times\frac{29}{30}=1\frac{19}{300}$$

de lo que antes eran.)

[6] Con respecto a la relación entre los salarios y el producto marginal neto del trabajo, véase libro VI, caps. 1 y 2, y especialmente págs. 429-430 y 446-448; el asunto se estudia más detenidamente en el libro VI, cap. 13, especialmente la nota 13. Con respecto a la necesidad de buscar un margen verdaderamente representativo, véase libro V, cap. 8, § § 4-5, en el que se explica (nota de la página 460) que cuando dicho límite ha sido alcanzado, la influencia de la oferta de un grupo de trabajadores sobre los salarios de los demás ya ha sido tenida en cuenta, y que la influencia que cualquier trabajador individual ejerce sobre el medio ambiente económico general de las industrias de un país es infinitesimal, y carece de importancia en el cálculo de su producto neto en relación con sus salarios. En el libro V, cap. 12, y en el Apéndice H, se dice algo acerca de los obstáculos que se oponen al rápido aumento de la producción, aun en los casos en que dicho aumento proporcionara teóricamente grandes economías, y del cuidado especial que es necesario al utilizar el término *margen* en relación con ellos.

Capítulo 12

Influencias generales del progreso económico



§ 1. El campo de empleo que cualquier lugar ofrece al trabajo y al capital depende, en primer término de sus recursos naturales; y segundo, de la facilidad que tenga para aprovecharlo, debida a los progresos de la ciencia y de la organización social e industrial, y, en tercer lugar, del acceso que posea a mercados en los que pueda vender el excedente de su producción. La importancia de esta última condición es a menudo mal comprendida, pero ocupa un lugar preeminente cuando estudiamos la historia de los países nuevos.

El campo de empleo para el capital y el trabajo...

Se dice comúnmente que en los lugares en que existe abundancia de buenas tierras que pueden conseguirse sin pagar arrendamiento, y en los que el clima no sea malsano, tanto las ganancias reales del trabajo como el interés del capital deben ser elevados. Pero esto sólo es verdad en parte. Los primitivos colonos de América vivían con muchas dificultades. La Naturaleza les proporcionaba maderas y carnes casi gratuitamente, pero carecían de las comodidades y lujos de la vida. Y aun ahora existen, especialmente en América del Sur y en África, muchos lugares con los cuales la Naturaleza ha sido abundantemente generosa y de los que sin embargo, huyen el capital y el trabajo porque carecen de buenas comunicaciones con el resto del mundo.

...no es siempre rico en los países nuevos que no tienen buenos accesos a los mercados del viejo mundo.

Por el contrario, un distrito minero que se halle situado en medio de un desierto alcalino puede ofrecer un amplio campo de empleo al capital y al trabajo, una vez establecidas buenas comunicaciones con el resto del mundo, aunque, limitado a sus propios recursos, sólo podría proveer a las subsistencias de una población muy reducida. Y los espléndidos mercados que el viejo mundo ha ofrecido a los productos del nuevo, desde el desarrollo de la navegación a vapor, ha hecho de América del Norte, Australia, parte de África y de Sudamérica los campos más ricos de empleo del capital y trabajo que hayan existido jamás.

Pero la causa principal de la prosperidad[a] moderna de los nuevos países se encuentra en los mercados que el mundo antiguo ofrece no para la entrega inmediata de mercancías, sino para las promesas de entrega en una fecha posterior. Un puñado de colonos, habiendo adquirido derecho de propiedad en vastas extensiones de tierras ricas, están ansiosos de cosechar en su propia generación sus frutos futuros, y, como no pueden hacerlo, directamente, se valen de una forma indirecta, vendiendo a cambio de los artículos manufacturados del viejo mundo promesas de entrega de cantidades mucho mayores de bienes que su propio suelo producirá en una futura generación. En una y otra forma hipotecan su nueva propiedad al viejo mundo a un tipo de interés muy elevado. Negociantes ingleses o de otros paises, que han acumulado medios para proveer las satisfacciones presentes, se apresuran a cambiarlos por mayores promesas para el futuro que las que pueden obtener en su país; una gran corriente de capital fluye hacia el nuevo país, y, a su llegada al mismo, hace subir el tipo de salario. El nuevo capital se filtra, aunque lentamente, en los distritos apartados, y es allí tan escaso y existen tantas personas deseosas de tenerlo que a menudo se paga durante largo tiempo un 2 por 100 mensual, bajando luego por etapas graduales hasta un 6 e incluso un 5 por 100 anual. En efecto, los colonos están llenos de espíritu de empresa, y viendo que pueden hacerse con propiedades que adquirirán pronto gran valor están ansiosos de llegar a independizarse y, si es posible, de convertirse en patronos; de modo que los asalariados han de ser atraídos por medio de altos salarios, que se pagan, en gran parte, de lo obtenido del viejo mundo por medio de hipotecas o de otros modos.

Los países viejos ofrecen un mercado para hipotecar las rentas futuras de un país nuevo...

...y la consiguiente afluencia de capital a este último eleva los salarios diarios muy altos...

Sin embargo, es difícil calcular exactamente el tipo real de los salarios en las régiones más apartadas de los países nuevos. Los trabajadores son hombres que, generalmente, muestran una natural predisposición a las aventuras; son audaces, resueltos y emprendedores; están en la primera edad y no conocen las enfermedades ni las penalidades de todas clases por las cuales tienen que pasar, las que superan a las que podría soportar un trabajador inglés o europeo corriente. No hay pobres entre ellos, porque ninguno es débil; si alguno enferma, tiene que retirarse a algún lugar más poblado donde se gana menos, pero en el cual es posible una vida más tranquila y menos agotadora. Sus ganancias son muy elevadas si se calculan en dinero; pero tienen que comprar a precios muy elevados, si no quieren renunciar a ellas, muchas de las comodidades y artículos de lujo que podrían obtener gratuitamente, o a precios reducidos, en lugares más poblados. Sin embargo, muchas de esas cosas sólo satisfacen necesidades artificiales y puede pasarse fácilmente sin ellas en lugares en que nadie las tiene ni las desea.

...pero la mano de obra es eficiente y, por tanto, no es cara.

Según el tiempo pasa, aunque la tendencia al rendimiento decreciente puede que no actúe muy fuertemente...

A medida que crece la población y se van ocupando los mejores lugares, la Naturaleza da generalmente un menor rendimiento de productos pri-

[a] En los dos capítulos que restan, Marshall examina las distintas fuentes de crecimiento y muestra qué puede suceder en el futuro. Analiza el desarrollo industrial que ha experimentado Inglaterra, vuelve a exponer las perspectivas respecto a la población, presenta argumentos en contra del socialismo y algunos planteamientos sobre el papel que tiene el Gobierno en lo que se refiere a la salud y a la ayuda a la educación.

marios al esfuerzo marginal de los cultivadores, y esto, como consecuencia, tiende a disminuir un poco, los salarios. Pero, aun en la agricultura la ley del rendimiento creciente está luchando constantemente con la del rendimiento decreciente, y muchas de las tierras que fueron desechadas al principio responden luego con liberalidad a un cultivo cuidadoso, y, entre tanto, el desarrollo de los caminos y ferrocarriles, y la creación de mercados y de diversas industrias, hacen posible la realización de numerosas economías en la producción. De ese modo, las tendencias al rendimiento creciente y decreciente aparecen bastante bien equilibradas, siendo, a veces, más fuerte una tendencia, y, otras, la opuesta.

Si el trabajo y el capital aumentan en la misma relación, y, si tomamos una cosa con otra, la ley de la producción es la del rendimiento constante, no habrá variación alguna en la remuneración que ha de ser repartida entre una dosis de capital y otra de trabajo, es decir, entre el capital y el trabajo que trabajan juntos en la misma proporción que antes; no hay necesidad, por tanto, de cambio alguno en los salarios ni en el interés.

Sin embargo, si el capital aumenta mucho más rápidamente que el trabajo, es posible que el tipo de interés baje, y entonces el de salarios subirá, probablemente, a expensas de parte de una cantidad determinada de capital. Pero la participación total del capital puede aumentar más rápidamente que la del trabajo[1].

Sin embargo, sea o no la ley de la producción de artículos la del rendimiento constante, la de producción de nuevos títulos de propiedad de la tierra es la del rendimiento rápidamente decreciente. La corriente de capital extranjero, aunque quizá tan grande como antes, se hace menor, proporcionalmente, a la población; los salarios ya no se pagan con préstamos del viejo mundo, y ésta es la principal razón de la subsiguiente disminución en la cantidad de los artículos de primera necesidad, de *confort* y de lujo que pueden obtenerse por el trabajo de una eficiencia dada. Otras dos causas tienden a disminuir los salarios medidos en dinero: a medida que las comodidades y el lujo de la civilización aumentan, la eficiencia media del trabajo es, gene-

...la afluencia de capital se hace relativamente más lenta y los salarios tienden a bajar.

[1] Supongamos, por ejemplo, que una cantidad de capital, *c*, en cooperación con una cantidad de trabajo, *l*, haya producido un producto, $4p$, del cual p representará el interés del capital, y el resto, $3p$, la remuneración del trabajo. (El trabajo es de diversas categorias, incluyendo la dirección, pero se reduce todo él al tipo común de un día de trabajo, con una eficiencia dada; véase más arriba, libro IV, cap. 3, § 8.) Supongamos que la cantidad de trabajo se duplica y que la de capital se cuadruplica, mientras que la eficiencia absoluta de la producción de una cantidad dada de cada uno de los agentes no ha variado. Podemos entonces esperar que $4c$ en cooperación con $2l$ producira $2 \times 3p + 4p = 10p$. Supongamos ahora que el tipo de interés, es decir, la remuneración de cualquier cantidad de capital (excluyendo el trabajo de dirección, etc.) ha bajado hasta las dos terceras partes de su cantidad primitiva, de modo que $4c$ reciba solamente $8/3p$, en lugar de $4p$, en concepto de interés; entonces quedará para el trabajo de todas clases $7\ 1/3\ p$ en lugar de $6p$. La cantidad correspondiente a cada suma de capital habrá disminuido, y la que corresponde a cada cantidad de trabajo habrá aumentado. Pero la cantidad total correspondiente al capital habrá aumentado en la relación de 8 : 3, mientras que la correspondiente al trabajo habrá aumentado en la relación más pequeña de 22 : 9.

En estas cuestiones es preferible aislar el *interés;* pero, naturalmente, podría haberse tratado de beneficios en lugar de interés y haberse contrastado la participación de los capitalistas (más bien que la del capital) con la de los trabajadores.

ralmente, disminuida por la corriente de inmigrantes de un carácter menos vigoroso que los primitivos colonos y muchas de esas nuevas comodidades y lujos no entran directamente en los salarios monetarios, sino que constituyen una adición a los mismos[2].

Los problemas industriales presentes de Inglaterra son un desarrollo de los del siglo XVIII.

§ 2. La actual situación económica de Inglaterra es el resultado directo de tendencias a la producción en gran escala y a la contratación al por mayor del trabajo y de bienes que habían venido creciendo lentamente, pero que en el siglo XVIII recibió un impulso debido a las invenciones mecánicas y al aumento de los consumidores de allende los mares, que importaron grandes cantidades de bienes del mismo tipo. Entonces principiaron las partes intercambiables fabricadas mecánicamente y la aplicación de maquinaria especial a la construcción de máquinas destinadas a todas las ramas de la industria. Se comprendió entonces, por vez primera, cuánta fuerza proporciona la ley del rendimiento creciente a un país manufacturero en el que radiquen muchas industrias localizadas y grandes capitales, particularmente cuando muchos de los grandes *stocks* de capital se combinan conjuntamente en sociedades por acciones o federadas, o en modernos *trusts*. Y luego comenzó esa cuidadosa *nivelación* de bienes para la venta en lejanos mercados, que ha dado lugar a combinaciones especulativas nacionales y aun internacionales en los mercados de producto y en las bolsas, y cuyo porvenir, no menos que el de las combinaciones de productores, patronos u obreros, es el origen de uno de los más graves problemas prácticos con que habrá de enfrentarse la próxima generación.

Los principios fundamentales del mundo moderno.

Los principios fundamentales del movimiento moderno son: la reducción de gran número de tareas a un modelo único; la disminución de la fricción de toda clase que podría impedir a los agentes poderosos el combinar su acción y extender su influencia sobre vastas extensiones, y el desarrollo de los transportes por medio de nuevos métodos y fuerzas. Los caminos de *macadam*[b] y la navegación perfeccionada del siglo XVIII hicieron desaparecer las combinaciones locales y los monopolios y proporcionaron facilidades para el crecimiento de otras que extendieron su superficie de actuación, y, en nuestra época, las mismas tendencias son producidas por el aumento y el abaratamiento de las comunicaciones terrestres y marítimas, por la prensa tipográfica, el telégrafo y el teléfono.

[2] Lo tenemos en cuenta cuando llegamos a la conclusión de que la tendencia al rendimiento creciente vendrá completamente compensada por la del rendimiento decreciente, y debiéramos contarlos por todo su valor al observar las variaciones en los salarios reales. Muchos historiadores han comparado los salarios de diferentes épocas refiriéndose exclusivamente a aquellas cosas que han sido siempre consumidas por el público. Pero dada la naturaleza del caso, éstas son precisamente las cosas a las que se aplica la ley de rendimiento decreciente y que tienden a escasear a medida que la población aumenta; por consiguiente, la opinión así formada es unilateral y susceptible de inducir a error en su efecto general.

[b] Se refiere al diseño de John Macadam que a comienzos del siglo XIX fue el primero en establecer los principios para la gestión del mantenimiento de los caminos. Desde su punto de vista, el Gobierno debía asumir el papel de supervisor y la gestión debía ser profesional y pagada adecuadamente. Los obreros debían seleccionarse en función de su buena salud y capacidad, trabajando a destajo y recibiendo unos salarios de acuerdo al mercado. Por último, deberían contratarse obreros encargados del mantenimiento y que cada uno fuera responsable de alrededor de una milla (aproximadamente 1,5 kilómetros).

En el siglo XVIII el comercio exterior afectaba principalmente a aquella parte del dividendo nacional que está constituida de artículos de confort y de lujo.

§ 3. Pero, aunque en el siglo XVIII, como ahora, el dividendo nacional real de Inglaterra dependía mucho de la acción de la ley del rendimiento creciente con respecto a sus exportaciones, la modalidad de esa dependencia ha variado mucho. Entonces Inglaterra tenía algo así como un monopolio de los nuevos métodos manufactureros, y cada bala de mercancía vendida lo era a cambio de una gran cantidad de productos de los países extranjeros, y, en todo caso, cuando su oferta fue artificialmente limitada. Pero, debido en parte a que todavía no era posible transportar mercancías muy pesadas a grandes distancias, sus importaciones del Extremo Oriente y Occidente consistían, principalmente, en artículos de *confort* y lujo para las clases acomodadas; tenían poco efecto directo para hacer bajar el coste en trabajo de los artículos de primera necesidad para el trabajador inglés. Es cierto que, indirectamente, su nuevo comercio redujo el coste de la ferretería, de los vestidos y otras manufacturas inglesas semejantes consumidas por él, porque la producción en gran escala de esos artículos para los consumidores de Ultramar los abarataba también para él. Pero tenía poco efecto sobre el coste de su alimentación, el cual, más bien, aumentó en virtud de la tendencia al rendimiento decreciente que produjo el rápido incremento de la población en los nuevos distritos manufactureros, en los que no existían las antiguas limitaciones acostumbradas de la vida rural. Un poco más tarde, la Gran Guerra con Francia y una serie de malas cosechas hicieron subir dicho coste hasta el punto más alto que haya alcanzado jamás en Europa.

Pero ahora da a Inglaterra un inmenso dominio sobre artículos de primera necesidad.

Pero, gradualmente, la influencia del comercio exterior empezó a hacerse sentir en el coste de producción de nuestros alimentos más importantes. A medida que la población de América se ha ido extendiendo hacia el Oeste desde el Atlántico, se han ido cultivando terrenos cada vez más ricos, y las economías de transporte han aumentado tanto, especialmente en estos últimos años, que el coste total de la importación de cereales, desde las haciendas situadas en los puntos más alejados, ha ido disminuyendo, a pesar de haber aumentado la distancia de aquel margen. Y de ese modo, Inglaterra no ha tenido ya necesidad de ir cultivando la tierra en forma cada vez más intensiva. Las llanuras que estaban dedicadas al cultivo del trigo en la época de Ricardo han vuelto a destinarse a pastos, y el labrador sólo cultiva ahora las tierras que han de proporcionar un buen rendimiento a su trabajo, mientras que si Inglaterra estuviera limitada a sus propios recursos tendría que ir arando cada día suelos más pobres y volviéndolos a arar, con la esperanza de aumentar, mediante esa pesada tarea, el producto de cada hectárea en uno o dos *bushels* más. En un año normal, el trabajo que apenas basta para subvenir a sus necesidades, el que se efectúa en el *margen de cultivo,* proporciona un producto doble del que rendía en la época de Ricardo, y cinco veces mayor que el que hubiese dado ahora si, con su actual población, Inglaterra se hubiera visto obligada a producir toda la alimentación necesaria para sus habitantes.

§ 4. Cada mejora efectuada en las artes manufactureras aumentaba la potencia industrial de Inglaterra y le permitía satisfacer en mayor escala las necesidades de países menos adelan-

tados, de modo que venía a servir el propósito de éstos de no emplear sus energías en la fabricación de cosas para su propio uso, sino en el cultivo de la tierra para producir materias primas con que comprarle artículos manufacturados. De este modo, el progreso de las invenciones abrió un campo más extenso para la venta de sus productos especiales y le permitió limitarse cada vez más a su propia producción de alimentos en condiciones en que la ley del rendimiento decreciente no se hiciera sentir mucho. Pero esta buena suerte ha durado poco. Sus mejoras han sido seguidas, y más tarde a menudo anticipadas, por Norteamérica, Alemania y otros países, y sus productos especiales han perdido casi todo su valor de monopolio. Así, la cantidad de productos alimenticios y demás materias primas que pueden comprarse en América con una tonelada de acero no puede ser mayor que el producto de la cantidad de capital y trabajo que se necesitaría allí para fabricar una tonelada de acero por los nuevos procedimientos; y, por consiguiente, ha bajado, mientras la eficiencia de la mano de obra inglesa y norteamericana en la fabricación del acero ha aumentado. Por esta razón, así como a consecuencia de los elevados derechos de importación que se cobran sobre sus productos en muchos países, a pesar del gran comercio de Inglaterra los progresos de la invención en las artes manufactureras han añadido a su dividendo nacional real menos de lo que, efectivamente, hubiera podido esperarse.

Inglaterra ha ganado menos de lo que a primera vista parece con las recientes mejoras en la manufactura.

No es ventaja de poca importancia para Inglaterra la de poder fabricar económicamente vestidos, muebles y otros artículos para su propio uso, pero aquellas mejoras de las artes manufactureras que han efectuado igualmente otras naciones no han aumentado directamente la cantidad de materias primas que pueden obtenerse de otros países con el producto de una cantidad dada de capital y trabajo propios. Probablemente, más de las tres cuartas partes del beneficio total que ha obtenido del progreso de las manufacturas durante el siglo XIX han sido alcanzadas mediante las incidencias directas ejercidas por éste al disminuir el coste del transporte de personas y mercancías, el del agua y la luz, el de la electricidad y la prensa, pues el hecho económico de nuestra época es el desarrollo no de las industrias manufactureras, sino de las del transporte. Son éstas las que están creciendo más rápidamente en su volumen total y en potencia individual, y las que están suscitando las más inquietantes cuestiones con respecto a las tendencias que tienen los grandes capitales a aplicar las fuerzas de la libertad económica a la destrucción de esa misma libertad; pero, por otra parte, son también éstas las que más bien han contribuido a elevar la riqueza de Inglaterra.

Sus elevadas ganancias han procedido de la baratura en las diversas clases de medios de transporte.

§ 5. Así, pues, la nueva época económica ha traído consigo grandes cambios en los valores relativos del trabajo y de los principales artículos necesarios para la vida, y muchos de esos cambios son de tal naturaleza que no habrían podido preverse a principios del pasado siglo. La América que entonces se conocía no era apropiada para el cultivo del trigo, y el coste que suponía el transportar este cereal a grandes distancias por tierra era prohibitivo. El valor trabajo del trigo –es decir, la cantidad de trabajo con que podía comprarse un cuarto de *bushel* de trigo– estaba entonces en su punto más elevado, mientras que ahora está en el más bajo. Según parece, los salarios agrícolas han sido, generalmente, menores que el valor de un cuarto de *bushel* de trigo; pero en la primera mitad, del siglo XVIII alcanzaban ese valor, en el siglo XV eran de un cuarto y medio y quizá algo más, mientras que ahora son de dos o tres cuartos. Los cálculos del profesor Roger para la Edad Media son más elevados; pero, al parecer, tomó los salarios de la parte más favorecida de la población como representativa de la totalidad. En la Edad Media, aun después de una cosecha bastante buena, el trigo era de calidad inferior al ordinario de hoy, y después de una mala cosecha era tan mohoso que hoy día no se comería en ese estado, y el trigo rara vez se convertía en pan sin pagar un elevado derecho de monopolio al molino que correspondía a la propiedad del señor del lugar.

Algunas de las influencias del progreso sobre los valores normales del trabajo; primero, de los principales requisitos de una vida civilizada, a saber: trigo...

Es cierto que, en los sitios donde la población está muy diseminada, la Naturaleza proporciona hierba y, por tanto, alimento para el ganado casi gratis, y que en América del Sur los mendigos piden limosna a caballo. Sin embargo, durante la Edad Media la población de Inglaterra fue siempre lo suficientemente densa para dar un valor trabajo considerable a la carne, aunque era de mala calidad. En efecto, el ganado, aunque sólo pesaba la quinta parte de su peso actual, tenía mucha osamenta; su carne se encontraba principalmente en aquellas partes de donde proceden los trozos más duros, y, como estaba casi hambrienta en invierno y era alimentado rápidamente con hierbas en verano, la carne contenía un gran porcentaje de agua y perdía una gran parte de su peso al cocerse. Al final del verano, los animales eran sacrificados y salados, y la sal estaba cara. Hasta las personas acomodadas apenas probaban la carne fresca durante el invierno. Hace un siglo, las clases trabajadoras comían muy poca carne, mientras que ahora, a pesar de que el precio de ésta es algo más elevado que entonces, consumen probablemente mayor cantidad de ella que en cualquier otra época de la historia de Inglaterra.

...carne...

Pasando ahora a la habitación, vemos que el precio de arrendamiento de los terrenos ha aumentado en las ciudades, tanto extensiva como intensivamente, puesto que una parte siempre creciente de la población vive en casas por las cuales ha de pagar el alquiler sobre el terreno según una escala de precios que va cada vez en aumento. Pero la renta propiamente dicha de la casa, es decir, lo que queda de la renta total después de deducida la correspondiente al terreno, es probablemente poco o nada superior a la pagada en cualquier época anterior por una habitación semejante, puesto que el tipo de beneficios sobre el giro que obtiene el capital dedicado a la construcción es hoy reducido y el coste en trabajo de los materiales de construcción no ha variado mucho. Y debe recordarse que los que pagan elevados alquileres urbanos tienen, a su vez, las diversiones y demás ventajas de la vida ciudadana moderna, que muchos de ellos no estarían dispuestos a ceder a cambio de una ganancia mayor que lo que paga en concepto de alquiler total.

...vivienda...

El valor trabajo de la madera, aunque más bajo que a principios de este siglo, es más elevado que en la Edad Media; pero el de las paredes de adobe, de ladrillo o de piedra no ha variado mucho, mientras que el del hierro –por no mencionar el del vidrio– ha bajado mucho.

Y, en verdad, la creencia popular de que el alquiler de la vivienda propiamente dicho ha aumentado parece ser debida a un imperfecto conocimiento de la forma en que nuestros antepasados estaban alojados. La casita moderna en que vive el artesano en los suburbios posee

un acomodo muy superior a aquel de que disfrutaban los caballeros en la Edad Media, y las clases trabajadoras no tenían entonces más cama que un moltón de paja, colocado sobre un suelo fangoso. Y aun estas camas eran probablemente menos antihigiénicas cuando no consistían más que en paja y eran compartidas por los seres humanos y el ganado, que cuando, para tratar de darles un sello de respetabilidad, se las cubrió con esteras de junco, que estaban casi siempre llenas de basura acumulada por largo tiempo. Sin embargo, es indudable que el modo de vivir de las clases más pobres de nuestras ciudades de hoy es perjudicial tanto para el cuerpo como para el alma, y que con los conocimientos y recursos de que disponemos no hay motivo ni excusa para permitir que continúe tal estado de cosas[3].

El combustible es a menudo un don de la Naturaleza, y durante la Edad Media, los que vivían en el campo podían, generalmente, aunque no siempre, conseguir las ramas secas que necesitaban para calentarse, mientras se amontonaban en chozas que no disponían de chimeneas por donde pudiera salir el humo. Pero, a medida que la población iba aumentando, la escasez de combustible se hizo sentir pesadamente sobre las clases trabajadoras y habría detenido del todo el progreso de Inglaterra si el carbón no hubiera venido a ocupar el puesto de la madera como combustible doméstico, lo mismo que en la fundición del hierro. Ahora, aquél es tan barato que hasta los pobres pueden calentarse en sus casas sin vivir en una atmósfera antihigiénica y entorpecedora.

...combustible...

Es éste uno de los grandes servicios que el carbón ha prestado a la civilización moderna. Otro de ellos ha sido el de permitir que se abarate la fabricación de la ropa interior, sin la cual la limpieza es imposible para la masa de la población en un clima frío, y ése es quizá el principal beneficio que Inglaterra ha obtenido de la aplicación directa de la maquinaria a la fabricación de artículos para el propio consumo. Otro, y no menos importante, servicio ha sido el de proporcionar agua abundante hasta en las grandes ciudades[4], y el otro el de suministrar, con la ayuda del aceite mineral, esa luz artificial barata que se necesita no sólo para la ejecución de algunos de los trabajos del hombre, sino también, en lo que es más importante, para el buen uso de sus ocios nocturnos. A este grupo de requisitos para la vida civilizada, proporcionados por el carbón y los métodos modernos de transporte, debemos agregar, como acabamos de indicar, los medios

...vestido...

...agua...

...luz...

[3] Los males del pasado eran, no obstante, mayores de lo que se supone generalmente, como puede verse, por ejemplo, en el informe presentado por el difunto lord Shaftesbury y por miss Octavia Hill[c], a la Comisión de la Vivienda en 1885. El aire de Londres está lleno de humo; pero es, probablemente, menos antihigiénico hoy que antes de la implantación de la sanidad científica, a pesar de que la población era entonces relativamente pequeña.

[4] Los sistemas primitivos permitían llevar el agua desde un punto elevado a unas cuantas fuentes públicas; pero el suministro actual de agua, que tanto a la ida como a la vuelta presta servicios esenciales de limpieza y de higiene, sería imposible sin las bombas de vapor y las tuberías de hierro, en cuya fabricación desempeña el carbón un papel tan importante.

[c] Octavia Hill (1838-1912). Reformadora social inglesa, especialmente preocupada por el bienestar de los habitantes de Londres, durante la segunda mitad del siglo XIX. Asimismo, se interesó por el tema de la vivienda social y defendió la existencia de espacios abiertos para los pobres.

de comunicación a vapor tanto para las personas como para las cartas y los periódicos, hoy más baratos y más perfectos. Estos medios, ayudados por la electricidad, están haciendo posible la civilización de las masas en países cuyo clima no es tan cálido que llega a ser enervante, y están preparando el camino para el verdadero gobierno propio y la acción unificada de todos los habitantes, no sólo de una ciudad como Atenas, Florencia o Brujas, sino de todo un país e incluso, en algunos aspectos, de todo el mundo civilizado[5].

...noticias y viajes.

§ 6. Hemos visto que el dividendo nacional es a la vez el producto total neto de todos los agentes de producción dentro del país y la única fuente de pago de todos ellos; que, cuanto mayor sea, mayor será, en igualdad de circunstancias, la parte que corresponderá a cada agente de producción, y que un aumento de la oferta de un agente disminuirá, generalmente, su precio en beneficio de los demás.

Este principio general es especialmente aplicable a la tierra. Un aumento en la productividad de la tierra que abastece a un mercado redunda en primer término, en beneficio de aquellos capitalistas y trabajadores que están en posesión de otros agentes de producción para el mismo mercado. Y la influencia que sobre los valores han ejercido los nuevos medios de transporte en la época moderna es notable, sobre todo, en la historia de la tierra; el valor de ésta aumenta con cada mejora de sus comunicaciones con los mercados en que sus productos pueden venderse y disminuye con cada nuevo acceso a sus propios mercados de productos procedentes de lugares más lejanos. No hace mucho tiempo aún que algunos condados de Inglaterra estaban llenos de temor ante la construcción de buenas carreteras que permitieran a regiones más apartadas del país competir con ellos en el abastecimiento de víveres a Londres, y ahora las ventajas diferenciales de las haciendas inglesas se ven, en cierto modo, disminuidas por la importación de alimentos que, gracias a los progresos del ferrocarril y de la navegación con barcos construidos con acero y movidos por medio de turbinas de vapor, se realiza desde la India o América.

La influencia del progreso sobre los valores de los principales agentes de producción ha reducido a veces el valor de la tierra agrícola en Inglaterra...

Pero, como sostuvo Malthus y admitió Ricardo, todo lo que promueve a la prosperidad de un pueblo fomenta también a la larga la de los propietarios del suelo. Es cierto que los arrendamientos en Inglaterra subieron muy de prisa cuando, a principios del pasado siglo, una serie de malas cosechas vino a agobiar a un pueblo que no podía importar alimentos; pero un aumento debido a dicha causa no podía, por la misma naturaleza del caso, ir mucho más lejos. Y la adopción del comerció libre del trigo a mediados de dicho siglo, seguida del desarrollo de los campos trigueros en Norteamérica, han hecho subir rápidamente el valor real de los terrenos rurales y urbanos en conjunto, es decir, ha hecho subir la cantidad de artículos de primera necesidad, de *confort* y de lujo que pueden adquirirse con la renta total de todos los propietarios rurales y urbanos tomados en conjunto[6].

...pero no de los terrenos agrícolas y urbanos tomados conjuntamente.

[5] Véase Apéndice A, especialmente § 6.

[6] Mister W. Sturge, en una interesante comunicación al Instituto de Agrimensores, en diciembre de 1872, calcula que la renta agrícola (en dinero) de Inglaterra se duplicó entre 1795 y 1815, y que luego disminuyó en una tercera parte hasta 1822; después de esa fecha ha ido aumentando y disminuyendo alternativamente, y en la actuali-

§ 7. Pero el desarrollo del medio ambiente industrial, si bien tiende en conjunto a aumentar el valor de la tierra, disminuye muchas veces el valor de la maquinaria y demás clases de capital fijo, en cuanto su valor no puede separarse del de los sitios en que se encuentra. Un aumento repentino de prosperidad puede hacer, realmente, que el *stock* existente de instrumentos de producción en cualquier industria produzca durante algún tiempo una renta muy elevada. Pero las cosas que pueden multiplicase sin límite no están en condiciones de conserva durante mucho tiempo un valor de escasez, y, si son, bastante duraderas, como, por ejemplo, los buques y los altos hornos y la maquinaria textil, son susceptibles de sufrir una gran depreciación a causa de los rápidos progresos de la técnica[d].

El progreso puede reducir el valor de los instrumentos de producción donde éstos pueden ser separados del de los sitios en que se hallan...

Sin embargo, el valor de algunos elementos, tales como los ferrocarriles y los muelles, dependen a la larga principalmente de su situación. Si ésta es buena, el progreso de su medio ambiente industrial aumentará su valor neto, aun teniendo en cuenta los gastos que hayan de efectuarse para mantenerlos al día[7].

...pero, no si el valor de situación está comprendido en el mismo.

§ 8. Puede decirse que la aritmética política principió en Inglaterra en el siglo XVII; desde entonces encontramos un aumento constante y casi continuo en la cantidad de riqueza acumulada por cabeza[8] [e].

Ha aumentado grandemente la oferta de capital.

El hombre, aunque todavía algo impaciente a la espera, está hoy más dispuesto a sacrificar las comodidades o satisfacciones presentes en aras de las futuras. Ha adquirido una mayor facultad *telescópica,* es decir, que ha adquirido en mayor grado la facultad de descontar el futuro, y de preverlo más claramente que antes; es más prudente, tiene más dominio de sí mismo y está, por tanto, más inclinado a estimar a un tipo más elevado los males y beneficios futuros, términos que usamos aquí en su sentido lato a fin de comprender en ellos

dad, de 45 a 50 millones, contra 50 o 55 en 1873, año en que estaba en su punto más alto. Fue de cerca de 30 millones en 1810, de 16 millones en 1770 y de 6 millones en 1600. (Compárense GIFFEN: *Growth of Capital,* capítulo V, y PORTER[f]: *Progress of the Nation,* sección II, cap. I.) Pero la renta de los terrenos urbanos en Inglaterra es ahora mucho mayor que la de los terrenos agrícolas, y para calcular la ganancia total que ha supuesto a los propietarios el incremento de la población y el progreso general, debemos contar los valores de los terrenos sobre los cuales se han construido ferrocarriles, *docks,* etc. Tomada en su conjunto, la renta en dinero del suelo de Inglaterra es hoy dos veces mayor que cuando se abolieron las leyes sobre el trigo, y su renta real, cuatro veces mayor.

[7] Naturalmente, hay excepciones. El progreso económico puede consistir en la construcción de ferrocarriles que harán disminuir el tráfico de los ya existentes o en el aumento de las dimensiones de los buques hasta un punto en que no podrán entrar en los puertos de aguas poco profundas.

[8] Véase libro IV, cap. 7.

[d] Es lo que se denomina la obsolescencia técnica que se genera por el propio desgaste de la maquinaria.

[e] Actualmente se emplea el término *per capita.*

[f] George Richardson Porter (1792-1852, aunque en algunos textos se señala 1855 como el año de su muerte). Estadístico y economista inglés. Se casó con una de las hermanas de Ricardo y fue uno de los fundadores de la Statistical Society. Las dos primeras partes del libro citado por Marshall aparecieron en 1836 y se completó en 1843. Es uno de los grandes defensores del libre comercio.

tanto las más bajas como las más elevadas afecciones de la mente humana. Es menos egoísta y, por tanto, está más inclinado a trabajar y a ahorrar con el fin de asegurar a su familia un futuro bienestar, y existen ya señales de un porvenir todavía mejor, en que todos estarán dispuestos a trabajar y ahorrar a fin de aumentar la riqueza pública y las oportunidades de un mayor bienestar para todos.

El crecimiento de la riqueza es promovido por el aumento de la disposición del hombre a sacrificar el presente por el futuro...

Pero, aunque el hombre esté hoy más dispuesto a soportar los males presentes en aras de beneficios futuros, no puede decirse que haya ido en aumento la cantidad de trabajo que está dispuesto a efectuar para obtener positivos placeres, ya sean presentes o futuros. Durante muchas generaciones la industria del mundo occidental se ha ido haciendo más diligente: los días de fiesta han disminuido, las horas de trabajo han aumentado y la gente, por necesidad o por gusto, se ha contentado con una cantidad cada vez menor de placer. Sin embargo, parece que este movimiento ha alcanzado ya su máximo y está ahora declinando. En todas las categorías de trabajo, excepto en las más elevadas, las gentes se están acostumbrando a apreciar más el descanso que antiguamente y se están volviendo más intolerantes para soportar las fatigas que resultan del excesivo trabajo; tal vez están menos dispuestas a sufrir el cansancio que proporcionan largas horas de trabajo para obtener satisfacciones presentes. Y esto haría que estuviesen también menos dispuestas a trabajar mucho para satisfacer necesidades futuras si no fuera porque van adquiriendo también mayor facilidad para descontar el futuro, y quizá también, aunque esto es más dudoso, cierto mayor deseo de aquella distinción social que se deduce de la posesión de cierta reserva de riqueza acumulada.

...a pesar de haberse reducido su disposición a trabajar muchas horas.

Este aumento de capital por cabeza ha tendido a disminuir la utilidad marginal de éste, y, por tanto, el tipo de interés sobre las nuevas inversiones ha disminuido, aunque no de un modo uniforme. Se ha dicho que en la Edad Media éste era del 10 por 100 y en la primera mitad del siglo XVIII bajó al 3 por 100. La subsiguiente gran demanda de capital para fines industriales y políticos le hizo subir de nuevo y fue relativamente elevado durante la Gran Guerra. Bajó una vez que hubo pasado el movimiento político, siendo muy pequeña en dicha época la producción de oro; pero subió después de pasada la primera mitad del siglo último, cuando de nuevo abundó el oro y hubo una gran demanda de capital para la construcción de ferrocarriles y el desarrollo de países nuevos. Después de 1873 se inició una era de paz que, unida a la disminución experimentada por la producción de oro, hizo descender el interés, pero ahora está subiendo nuevamente, debido, en parte, a un aumento en la producción de oro[9].

Fluctuaciones recientes en el tipo de interés.

§ 9. El aumento de la ilustración general y de un sentido de responsabilidad en la juventud ha dado lugar a que gran parte de la riqueza de la nación, que estaba invertida como capital material, se invierta como capital personal. De ahí que haya resultado un gran aumento en la oferta de aptitudes especializadas, que ha aumentado considerablemente el dividendo nacional y la renta media del conjunto de la población, pero que ha quitado a esas aptitudes gran

[9] Véase más arriba, libro VI, cap. 6, § 7.

Fluctuaciones recientes en el tipo de interés. Existe una disminución relativa en las ganancias de las aptitudes especializadas.

parte del valor de escasez que antes tenían y ha disminuido sus ganancias no de un modo absoluto, sino en relación con el avance general, y ha dado lugar a que muchas ocupaciones que hace poco se consideraban como especializadas figuren en el mismo nivel de la mano de obra no especializada en lo que respecta a los salarios.

Un ejemplo notable es el caso del trabajo de escritorio. Es cierto que muchas clases de tareas de oficinas requieren una rara combinación de elevadas cualidades mentales y morales, pero también lo es que cualquiera puede fácilmente aprender a realizar el trabajo de un amanuense y, probablemente, pronto serán muy pocos los que en Inglaterra no puedan escribir bastante bien. Cuando todos puedan escribir, el trabajo de copias, por el que se pagaba anteriormente un salario más elevado que por cualquier otra clase de trabajo manual, figurará en la categoría de los oficios no especializados. En realidad, algunas tareas de artesano educan más a un hombre y son mejor pagadas que aquellas de las de escritorio que no requieren ni un buen juicio ni responsabilidad. Y, por regla general, lo mejor que puede hacer un artesano a favor de su hijo es educarle de modo que pueda hacer con toda perfección el trabajo que tiene entre manos, y que comprenda los principios mecánicos, químicos o científicos sobre los cuales está basado, con objeto de que pueda darse cuenta de cualquier nueva mejora que se introduzca en el mismo. Si su hijo muestra tener buenas aptitudes naturales, es más probable que se eleve a una posición más alta en el mundo desde el banco del artesano que desde el pupitre del escribiente.

Asimismo, una nueva rama de la industria es a menudo difícil simplemente porque no es conocida, y se exige a hombres de gran fuerza y habilidad que realicen un trabajo que pueden hacer hombres de capacidad corriente e incluso mujeres y niños, cuando el camino ha sido ya trillado; los salarios son elevados al principio, pero después bajan a medida que la industria se hace más conocida. Y esto ha sido la causa de que la elevación del promedio de salarios haya sido menospreciada, puesto que sucede que muchas de las estadísticas, que parecen ser típicas del movimiento general de los salarios, están tomadas de industrias que eran relativamente nuevas hace una o dos generaciones, y que están ahora en manos de hombres de capacidad mucho menor que la de los que abrieron el camino en ellas[10].

Las ganancias en las viejas ocupaciones familiares especializadas tienden a disminuir con respecto a las nuevas.

[10] Compárese libro IV, cap. 6, §§ 1-2, y cap. 9, § 6. A medida que la industria progresa, las mejoras en la maquinaria hacen que se requiera menor esfuerzo para hacer una tarea determinada, y, por consiguiente, hacen bajar rápidamente los salarios. Pero, entre tanto, el trabajo de la maquinaria y la cantidad de máquinas puestas bajo la vigilancia de cada trabajador pueden aumentar, de modo que el esfuerzo total que supone un día de trabajo sea mayor que antes. Patronos y obreros disienten con frecuencia a este respecto. Por ejemplo, no hay duda de que los salarios han subido en las industrias textiles; pero los obreros aseguran –con lo cual están en contradicción con los patronos– que el esfuerzo total que han de hacer ha aumentado más que proporcionalmente. En esta controversia, los salarios se han calculado en dinero; pero cuando se tiene en cuenta el aumento en el poder adquisitivo de éste, no hay duda de que los salarios reales han aumentado, es decir, que el ejercicio de una determinada cantidad de fuerza, de habilidad y de energía es retribuido con una cantidad mayor de mercancías que anteriormente.

La consecuencia de tales cambios fue el aumentar el número de los que están empleados en las denominadas ocupaciones especializadas, con razón o sin ella, y este aumento constante del número de trabajadores pertenecientes a las categorías más elevadas de las industrias ha dado lugar a que el promedio de toda la mano de obra, suba mucho más de prisa que el de los salarios representativos en cada industria[11].

En la Edad Media, si bien algunos hombres de gran capacidad seguían siendo artesanos toda su vida, a pesar de ser artistas, los artesanos, como clase, estaban más cerca que ahora de la categoría de los trabajadores no especializados. Al principio de la nueva era industrial, a mediados del siglo XVIII, los artesanos habían perdido muchas de sus antiguas tradiciones artísticas y no habían adquirido todavía aquel dominio técnico sobre sus herramientas, aquella seguridad y facilidad en la ejecución de las difíciles tareas que incumben al moderno artesano especializado. Un cambio se produjo a principios del pasado siglo, y llamó la atención de los observadores el verdadero abismo social que se estableció entre los trabajadores especializados y los no especializados, y el hecho de haberse elevado el salario del artesano al doble del de un trabajador no especializado. En efecto, el gran aumento en la demanda de mano de obra especializada, sobre todo en las industrias metálicas, estimuló una rápida absorción en las filas de los artesanos de los mejores trabajadores y de sus hijos. La desaparición ocurrida por aquella época de la antigua exclusividad de los artesanos, hizo que éstos se considerasen más como una aristocracia del valor que de nacimiento, y esta mejora, en la calidad de los artesanos permitió que el tipo de salarios se mantuviera muy por encima, durante largo tiempo del de los trabajadores corrientes. Pero, gradualmente, algunas de las formas más sencillas de los oficios no especializados empezaron a perder su valor de escasez, a medida que su novedad iba desapareciendo, y, al mismo tiempo, empezó a crecer la demanda de mano de obra en algunos oficios que habían sido tradicionalmente clasificados entre los no especializados. Por ejemplo, se ha ido poco a poco encargando al bracero y al trabajador agrícola el cuidado de maquinaria costosa y complicada, que anteriormente sólo se confiaba a obreros especializados, y, por este motivo, los salarios de aquellos han aumentado. En lo referente al labrador, el aumento sería más notable si la difusión de las ideas modernas en los distritos rurales no hubiera hecho que muchos de los jóvenes más capacitados abandonasen el campo por el taller o el ferrocarril, para convertirse en policías o para hacer de carreteros o de porteros en las ciudades. Los que han quedado en

Los salarios de los artesanos...

...aumentaron relativamente a los de la mano de obra no especializada a principios de siglo...

...pero actualmente la tendencia es inversa.

[11] Esto puede aclararse por medio de un ejemplo. Si hay 500 obreros en una categoría *A* que ganan 12 chelines por semana, 400 en una categoría *B* que ganan 25 chelines y 100 en una categoría *C* que ganan 40 chelines, el promedio de los salarios de los 1.000 obreros será de 20 chelines. Si después de algún tiempo 300 han pasado de la categoría *A* a la *B* y 300 de la categoría *B* a la *C*, permaneciendo los salarios en cada categoría estacionarios, el promedio de los 1.000 obreros será de cerca de 28 chelines y 6 peniques. Y aunque el tipo de salarios en cada categoría hubiese descendido, entre tanto, en todas las categorías en un 10 por 100, el promedio de los salarios de todos sería todavía de unos 25 chelines y 6 peniques, es decir, que habría subido más de un 25 por 100. El despreciar hechos como éstos, según observa sir U. Giffen, es exponerse a cometer grandes errores.

el campo han recibido una mejor educación que la que se les daba antiguamente y ganar salarios más elevados que sus padres, a pesar de tener quizá menos aptitudes naturales.

Existen algunas ocupaciones especializadas y de responsabilidad, tales como las de los primeros fogoneros y alisadores en los altos hornos, que requieren una gran fuerza física y suponen mucha incomodidad, por lo cual los salarios son en ellas muy elevados puesto que el carácter de nuestra época da lugar a que los que pueden realizar trabajos de elevada categoría y ganar buenos salarios fácilmente se nieguen a soportar incomodidades si no es por una remuneración muy alta[12].

§ 10. Pasaremos ahora a considerar los cambios efectuados en los salarios relativos de los jóvenes y de los viejos, de las mujeres y de los niños.

Existe una disminución relativa en los salarios de los hombres de edad madura...

Las condiciones de la industria cambian tan rápidamente que una larga experiencia en algunos oficios constituye casi una desventaja, y en muchos es de un valor mucho menor que la rapidez en hacerse cargo de las nuevas ideas y en adaptar las costumbres propias a las nuevas condiciones. Un hombre gana generalmente menos después de los cincuenta años de edad que antes de los treinta, y, sabiendo esto, los artesanos se encuentran inclinados a seguir el ejemplo de los trabajadores no especializados, cuya natural tendencia a casarse en temprana edad responde en parte al deseo de que los gastos de su familia empiecen a disminuir cuando sus propios salarios empiezan a bajar.

...y un aumento en los de los muchachos y muchachas...

Una segunda y aún más perjudicial tendencia de la misma clase es la que tienen los salarios de los hijos a aumentar en relación con los de sus padres. La maquinaria ha reemplazado a muchos hombres, pero no a muchos muchachos; las restricciones acostumbradas que excluían a éstos de algunas industrias van desapareciendo, y estos cambios, en unión de la difusión de la educación, si bien han sido ventajosos en muchos sentidos, son perjidiciales en el de permitir a los muchachos, e incluso a las muchachas, independizarse de sus padres, buscándose la vida por su propia cuenta.

...y en los salarios de las mujeres.

Por motivos semejantes, los salarios de las mujeres están subiendo rápidamente en relación con los de los hombres. Y esto constituye un gran beneficio en cuanto tiende a desarrollar sus facultades, pero es un perjuicio en cuanto las induce a olvidar el deber que tienen de formar un verdadero hogar y de invertir sus esfuerzos en el capital personal que representa el carácter y las aptitudes de sus hijos.

Las ganancias de las aptitudes excepcionales están creciendo...

§ 11. El descenso relativo en las rentas obtenidas por hombres de capacidad corriente, por muy buena educación que hayan recibido, se acentúa al considerar el aumento que ha tenido la percibida por hombres de extraordinarias aptitudes. Nunca como ahora se han vendido tan baratos los cuadros al óleo de pintores de mérito corriente, ni tan caros los de artistas de primer orden. Un negociante de

[12] Las anteriores observaciones acerca de la evolución de los salarios pueden completarse mediante la lectura del estudio del profesor SCHMOLLER, en su *Wolkswirtschaftslehre,* III, 7 (vol. II, págs. 259-316). Es especialmente notable por su amplitud de miras y su cuidadosa coordinación de los elementos material y psíquico del progreso. Véase también la última parte de su segundo libro.

capacidad media obtiene ahora menos beneficios sobre su capital que anteriormente, y, sin embargo, las operaciones en que puede tomar parte un hombre excepcionalmente favorecido por el genio y la buena fortuna son tan extensas, que le permiten amasar una considerable fortuna con una rapidez antes desconocida.

...a consecuencia de dos causas...

Las causas de este cambio son principalmente dos: primera, el crecimiento general de la riqueza, y, segunda, el desarrollo de nuevas facilidades de comunicación, mediante las cuales los hombres que han alcanzado una posición dominante pueden aplicar su talento constructivo o especulador a empresas más vastas, y que se extienden sobre una superficie más amplia que antes.

...de las cuales, una actúa casi exclusivamente sobre las rentas de los profesionales...

Es la primera de estas causas, casi exclusivamente, la que permite a algunos abogados cobrar muy elevados honorarios, puesto que un cliente rico, cuya reputación o fortuna estén en juego, no reparará en el precio con tal de asegurarse los servicios del mejor letrado, y ella es también la que permite a los *jockeys,* pintores y músicos de excepcionales aptitudes recibir honorarios muy elevados. En todas estas ocupaciones las elevadas rentas devengadas en nuestra época son las más elevadas que el mundo haya conocido. Pero, mientras el número de personas que puedan oír la voz de un cantante esté limitado, no es probable que ninguno de éstos gane mucho más de las 10.000 libras que se dice ganó en una temporada misstres Billington[g] a principios del pasado siglo, una suma casi tan grande como la que los dirigentes de negocios de la actual generación han realizado sobre la de los de la pasada.

...mientras que ambas actúan plenamente con respecto a las rentas de los negocios.

Puesto que las dos causas anteriores han cooperado a poner un gran poder y una enorme riqueza en manos de aquellos hombres de negocios de nuestra generación que en Norteamérica y otros lugares han poseído una privilegiada inteligencia y han estado favorecidos por la fortuna, es cierto que gran parte de esas ganancias ha provenido, en algunos casos, del naufragio de los especuladores rivales que sucumbieron. Pero, en otros, fueron conseguidas principalmente mediante la fuerza de ahorro de un gran temperamento constructivo que dedicó todas sus energías a un nuevo problema importante: por ejemplo, el fundador de la familia Vanderbilt[h], que sacó del caos al sistema de los Ferrocarriles Centrales de Nueva York, ahorró probablemente al pueblo de los Estados Unidos más de lo que él mismo acumuló[13].

[13] Debe observarse, sin embargo, que algunas de estas ganancias son debidas a la formación de combinaciones industriales organizadas por unos pocos hombres capacitados, ricos y audaces, que explotan en beneficio propio un gran grupo de industrias, o el comercio y tráfico de un gran distrito. Aquella parte de este poder que depende de condiciones políticas, y especialmente de un aran-

[g] Elizabeth Billington (1765-1818). Soprano inglesa, una de las más famosas de su tiempo, junto a Faustina Bordoni y la cuñada de Mozart, Aloysia Lange. Cuando volvió a Inglaterra en 1801, fue contratada para cantar alternativamente en el Drury Lane y en el Covent Garden por un salario de 3.000 guineas (alrededor de 180.000 euros en la actualidad) por sesión. Una caricatura de 1802 muestra que su desmotivación a cantar podría vencerse si recibiera una mayor cantidad de oro.

[h] La familia Vanderbilt fue fundada por Cornelius Vanderbilt (1794-1877), el cuarto hijo de una

El progreso está mejorando rápidamente la condición de las clases trabajadoras.

§ 12. Pero estas fortunas son excepcionales. La difusión de la educación y de los hábitos de prudencia en la masa de la población, y las oportunidades que ofrecen, los nuevos métodos de los negocios para la inversión segura de pequeños capitales, tienden a favorecer a las rentas moderadas. Las estadísticas del impuesto sobre la renta y la vivienda, las del consumo, las de los tipos de sueldos pagados a los empleados de categorías altas y bajas del Gobierno y de las compañías públicas, demuestran todas ellas que las rentas de la clase media aumentan más rápidamente que las de los ricos; que las ganancias de los artesanos suben más de prisa que las de las clases profesionales, y que los trabajadores no especialidados, sanos y vigorosos, tienen unos salarios que aumentan más rápidamente que los del artesano medio. En inglaterra, la renta total de los ricos no constituye una parte mayor de la totalidad del país que la que representaban antiguamente; pero, en Norteamérica, el valor total de la tierra está subiendo rápidamente; los esfuerzos de la población trabajadora están cediendo terreno a los de los inmigrantes, y los grandes financieros están adquiriendo un inmenso poder; allí es posible que sea cierto que la renta total que se obtiene de la propiedad está subiendo en relación con la del trabajo, y que la renta total de los ricos es la que está subiendo más rápidamente.

Debe admitirse que una elevación de salarios perdería parte de su beneficio si viniese acompañada de un aumento en el gasto de tiempo consumido en una obligada ociosidad. La inconstancia de la ocupación constituye un gran mal, y atrae justamente la atención pública. Pero diversas causas se combinan para hacerla aparecer mayor de lo que en realidad es.

La inconstancia del empleo en la industria moderna es susceptible de ser exagerada.

Cuando una gran fábrica trabaja sólo tres días a la semana, la noticia se difunde por todo el vecindario y tal vez los periódicos la propagan por todo el país. Pero, cuando un trabajador independiente o un pequeño patrono sólo trabaja unos días al mes, pocas personas lo saben, y, por consiguiente, el paro que tiene lugar en la industria, en los tiempos modernos es susceptible de aparecer como más grave de lo que es, comparado con el de épocas anteriores. Entonces se contrataban por todo un año unos pocos trabajadores, pero éstos no eran libres y se los obligaba a trabajar incluso por medio de castigos corporales. No existe razón alguna para creer que el artesano medieval estuviese constantemente empleado. Y el empleo más inconstante que se encuentra hoy en Europa es el que proporcionan aquellas industrias no agrícolas del Oeste que son algo medievales en sus métodos, y en aquellas industrias de la Europa Oriental y meridional, en que las tradiciones medievales se conservan aún en toda su plenitud[14].

En muchas direcciones, existe un aumento constante en la proporción de empleados que se contratan prácticamente por años. Ésta es, por ejemplo, la regla general en muchas de aquellas industrias relacionadas con el transporte, que son, en algunos aspectos, las representativas de la segunda mitad del siglo XIX, como las manufactureras lo fueron en la primera mitad de la pasada centuria. Y aunque la rapidez de las inversiones, la inconstancia de la moda, y, sobre todo, la inestabilidad del crédito, introducen elementos perturbadores en la industria moderna, otras influencias, como veremos seguramente, operan fuertemente en la dirección opuesta, y no hay motivo para creer que la inconstancia de la ocupación en conjunto vaya en aumento.

cel protector, puede desaparecer. Sin embargo, la superficie de Norteamérica es tan grande y sus condiciones son tan variables, que la dirección lenta y reposada de una gran sociedad por acciones según el sistema inglés se halla en una situación desventajosa cuando ha de competir con la iniciativa vigorosa, la fuerza rápida y resuelta de un pequeño grupo de ricos capitalistas que quieren y pueden aplicar sus recursos a grandes empresas en forma mucho más amplia de la que se acostumbra en Inglaterra. Las condiciones siempre variables de la vida comercial en América permiten a la selección natural hacer salir al frente las mejores inteligencias de entre su numerosa población, cada uno de los cuales, al iniciar su carrera, resuelve ser rico antes de morir. El desarrollo moderno del comercio y de las fortunas de los negocios ofrece un interés excepcional para los ingleses y ha de servirles de ejemplo, pero sus lecciones pueden ser mal aprovechadas si no se tienen constantemente en la mente las diferencias esenciales entre la vida de los negocios en el nuevo mundo y en el antiguo.

---

familia residente en Staten Island de Nueva York, de recursos escasos. Su tatarabuelo era un granjero holandés que emigró a la colonia de Nueva Holanda. Cornelius dejó la escuela a los once años y construyó a lo largo del siglo XIX un imperio industrial que le proporcionó una inmensa fortuna. John Kenneth Galbraith también se ha referido a esta familia, señalando que varias generaciones de Vanderbilts han mostrado su talento tanto para conseguir dinero como para gastarlo.

[14] Puede mencionarse aquí un ejemplo que ha tenido ocasión de observar el autor. En Palermo existe una relación semifeudal entre los artesanos y sus patronos. Cada carpintero o sastre tiene una o varias grandes casas a las que acude en demanda de trabajo, y mientras se conduzca bastante bien, está prácticamente asegurado contra la competencia. No hay grandes olas de depresión en las industrias; los periódicos no dan cuenta de los sufrimientos de los sin trabajo, porque la condición de éstos varía muy poco con las épocas. Sin embargo, hay en Palermo en las épocas más florecientes, un porcentaje mayor de parados que en Inglaterra en la peor depresión de los últimos años. Algo más acerca de la inconstancia de la ocupación se hallará más abajo, libro VI, cap. 13, § 10.

Capítulo 13

El progreso en relación con el nivel de vida



§ 1. Empezaremos desarrollando algo más el pensamiento que expusimos en el libro III, al considerar las necesidades en relación con las actividades. Vimos allí las razones que existen para pensar que el verdadero principio fundamental del progreso económico es el desarrollo de nuevas actividades más bien que el de nuevas necesidades, y podemos ahora estudiar una cuestión que es especialmente importante en nuestra época, a saber: ¿Cuál es la relación que existe entre los cambios en el modo de vivir y el tipo de ganancias? ¿Hasta qué punto puede considerarse el uno como la causa o como el efecto del otro?

Actividades y necesidades.

La expresión *nivel de vida* se emplea aquí para significar el nivel de actividades ajustadas a las necesidades. Así, un aumento en el nivel de vida implica una elevación en la inteligencia, energía y dominio de sí mismo, que conduce a dedicar un mayor cuidado y juicio a los gastos, a evitar el uso de alimentos y bebidas que agradan al paladar, pero que no proporcionan fuerza, y los modos de vivir que son malsanos física y moralmente. Un aumento en el nivel de vida del conjunto de la población elevaría en mucho el dividendo nacional y la participación en el mismo que corresponde a cada categoría y a cada industria. Un aumento en el nivel de vida para cualquier industria o categoría elevará su eficiencia y, por tanto, sus salarios reales, y permitirá a los demás obtener su ayuda a un coste algo menor en proporción su eficiencia.

Por "nivel de vida" entendemos el nivel de actividades ajustadas a las necesidades.

Pero muchos autores han hablado de la influencia que ejerce sobre los salarios un aumento no en el *nivel de vida,* sino en el de *confort,* término que puede sugerir un mero aumento en las necesidades artificiales, entre las cuales pueden predominar, quizá, las más groseras. Es cierto que toda mejora en el nivel de *confort* es susceptible de venir acompañada de un mejor modo de vida y de abrir el camino a nuevas y más elevadas actividades, mientras las personas que hasta entonces no habían tenido las cosas necesarias para una vida decorosa no dejarían de

Cuando un aumento en el nivel de confort *eleva los salarios, se debe principalmente al crecimiento del nivel de actividades.*

obtener algún aumento de vitalidad y de energía merced a un incremento del *confort*, por muy grosero y materialista que sea su punto de vista. En esta forma, un aumento en el nivel de *confort* supondrá probablemente alguna mejora en el nivel de vida, y, en dicho caso, tiende a aumentar el dividendo nacional y a mejorar la condición del pueblo[a].

Sin embargo, algunos autores de nuestra propia época y de las anteriores han ido más lejos, indicando que un mero aumento en las necesidades tiende a aumentar los salarios. Pero es el caso que el único efecto directo de un aumento en las necesidades es hacer al pueblo más desgraciado que antes. Y si dejamos a un lado su posible efecto indirecto en lo que respecta al aumento de las actividades y del nivel de vida, sólo puede aumentar los salarios disminuyendo la oferta de mano de obra. Será conveniente estudiar este asunto más detenidamente.

§ 2. Ya se ha observado que si la población aumentara en una elevada progresión geométrica durante muchas generaciones en un país que no pudiese importar fácilmente los alimentos necesarios para su existencia, el producto total del trabajo y el capital, desarrollando los recursos proporcionados por la Naturaleza, sólo correspondería al coste de la crianza y educación de cada generación; éste sería el caso, aunque admitiéramos que todo el dividendo nacional fuese a parar al trabajo, quedando apenas una pequeña participación al capitalista y al propietario de la tierra[1]. Si no cubriese ese coste, el tipo de aumento de la población bajaría necesariamente, al menos que los gastos de nutrición y crianza fuesen reducidos, con una correspondiente disminución de la eficiencia y, por tanto, del dividendo nacional y de las ganancias.

Supestos que constituyen la razón fundamental de la ley de hierro de los salarios en su forma extrema.

Pero, en realidad, la detención del rápido crecimiento de la población vendría probablemente más pronto, porque los habitantes no limitarían su consumo a las cosas necesarias: es casi seguro que una parte de la renta familiar se gastara en satisfacciones que contribuirían muy poco a mantener la existencia y eficiencia de la población; es decir, que el mantenimiento de un nivel de *confort*, más o menos elevado que el necesario para la vida y eficiencia, supondría, necesariamente, la paralización del crecimiento de la población en una fecha más próxima que si los gastos familiares hubiesen sido ordenados sobre los mismos principios que los del mantenimiento y educación de caballos o esclavos. Esta analogía puede llevarse aún más lejos.

Las condiciones bajo las cuales una elevación en el nivel de confort *aumentaría los salarios un poco no han sido muy raras en la historia del mundo.*

Tres cosas para la completa eficiencia –esperanza, libertad y cambio[2]– no pueden fácilmente ponerse al alcance del esclavo. Pero, por regla general, el dueño de los esclavos se toma alguna molestia y efectúa algunos gastos para proporcionarles entretenimientos musicales y de otra clase, del mismo modo que les facilita medicinas, puesto que la experiencia demuestra cue la melancolía en un esclavo es tan perjudicial como la enfermedad o como las cenizas que obstruyen el hogar de una caldera. Ahora bien: si el nivel de *confort* de los esclavos se elevase en tal forma que ni el castigo ni el miedo a la muerte les hiciese trabajar, a menos que se los proveyera de costosas comodidades y aun de artículos de lujo, éstos les serían proporcionados, o de lo contrario desaparecerían, del mismo modo que lo haría una raza de caballos que no ganase su subsistencia. Y si fuera cierto que los salarios reales del trabajo disminuyen principalmente debido a la dificultad de tener alimentos, como ocurrió en Inglaterra hace cien años, entonces sí podrían las clases trabajadoras evitar la presión del rendimiento decreciente reduciendo su número.

[1] Véase libro VI, cap. 2, §§ 2-3; véanse también libro IV, caps. 4 y 5, y libro VI, cap. 4.

[2] Véase libro IV, cap. 5, § 4.

[a] Es reseñable el argumento empleado por Marshall para mostrar el efecto que tendría un mayor consumo de bienes de *confort* o lujo, que serviría de réplica a los planteamientos expuestos por los economistas que han criticado este tipo de consumo. La ventaja de su argumento frente a otro más keynesiano, basado en el estímulo de la demanda, radica en que se establece un límite para su aceptación, que es que aumente su "vitalidad y energía", lo que les sigue haciendo productivos y que implícitamente siga existiendo un esfuerzo.

Pero no pueden hacerlo ahora porque no existe tal presión. La apertura de los puertos de Inglaterra, en 1846, fue una entre las muchas causas del desarrollo de los ferrocarriles para poner en comunicación con el mar los extensos territorios agrícolas del norte y del sur de América y de Australia. El trigo, cultivado allí en condiciones sumamente ventajosas, es vendido al trabajador inglés en suficientes cantidades para su familia a un coste total que sólo representa una pequeña parte de su salario. Un aumento en el número de la población proporciona muchas nuevas oportunidades para que la mayor eficiencia del capital y el trabajo, que operan juntamente, satisfaga las necesidades de los hombres, y de ese modo puede hacer subir los salarios en un sentido, tanto como los hace bajar en otro, con tal que el *stock* del capital requerido para las nuevas empresas aumente con la suficiente rapidez. Naturalmente, el inglés no deja de ser afectado por la ley del rendimiento decreciente: no puede ganar su subsistencia tan fácilmente como si tuviera a su alcance extensas praderas vírgenes. Pero el coste de aquélla para él, estando ahora determinado principalmente por los productos que proceden de los nuevos países, no quedará muy afectado ni por un aumento ni por una disminución de la población de este país. Si puede aumentar la eficiencia de su trabajo en la producción de cosas que puedan cambiarse por los alimentos importados, obtendrá su alimentación a un menor coste real, independientemente de si la población de Inglaterra crece o no rápidamente.

Pero en Inglaterra los salarios no están ahora oprimidos por la presión extrema de la población sobre los recursos de la agricultura y sólo pueden elevarse por el aumento de la eficiencia.

Cuando los campos de trigo del mundo estén aprovechados hasta la saciedad (o antes, si la libre entrada de alimentos en los puertos ingleses fuese obstaculizada), un aumento de su población podría hacer descender los salarios o, al menos, detener el aumento que en ellos pudiera producir la mejora en las artes de la producción, y, en dicho caso, un aumento en el nivel de *confort* podría hacer subir los salarios limitando el crecimiento de la población.

Pero mientras el pueblo inglés pueda seguir importando abundantes alimentos, un aumento en su nivel de *confort* no podrá elevar sus salarios solamente por la acción del número de la población. Y, además, si éste fuera obtenido por medio de medidas que hiciesen descender el tipo de beneficio sobre el capital a un tipo menor al que puede obtenerse en países que tienen un elevado poder de absorción de capital superior al de Inglaterra, podría a la vez detener la acumula-

Contraste entre los cambios en el número de la población y sus actividades medias.

ción en Inglaterra y apresurar la exportación de capital, y en ese caso los salarios en este país bajarían, de un modo absoluto, tanto como en relación con los del resto del mundo. Por otra parte, si un aumento en el nivel de *confort* viniese acompañado de un gran aumento en la eficiencia, éste –independientemente del número de la población– aumentaría el dividendo nacional con respecto al volumen de la población y establecería una elevación de los salarios reales sobre una base duradera. Así, una disminución, de un 10 por 100 en el número de trabajadores, efectuando cada uno de ellos tanto trabajo como antes, no haría subir materialmente los salarios, y, por tanto, una disminución de un 10 por 100 en la cantidad de trabajo efectuado por cada uno, permaneciendo su número invariable, haría bajar los salarios en general, en un 10 por 100.

Incluso un grupo único de trabajadores no puede mantener salarios excepcionalmente altos, salvo que aumente su eficiencia.

Este argumento, naturalmente, es compatible con la creencia de que un grupo compacto de trabajadores puede por algún tiempo hacer subir sus salarios a expensas del resto de la comunidad haciendo que su trabajo sea escaso. Pero tal estratagema sólo tiene éxito por muy corto tiempo. Por grandes que sean los obstáculos antisociales que esos trabajadores opongan a los que quisieran obtener una parte de sus ganancias, los instrusos lograrán salvar aquellos obstáculos, pasando unos por encima de ellos, otros por debajo y otros a través de los mismos. Entre tanto, el espíritu de inventiva se esfuerza por obtener en alguna otra forma, o en algún otro lugar, iguales cosas que aquellas de las cuales el grupo compacto pensaba tener un monopolio parcial, y, lo que es todavía más peligroso para éste, se inventan y ponen en uso general nuevas cosas que satisfacen casi las mismas necesidades y que no necesitan utilizar dicha clase de trabajo. Así, después de algún tiempo, los que han luchado para obtener una especie de monopolio, pueden encontrar su número aumentado más bien que reducido, mientras que la demanda total de su trabajo ha sido casi anulada, en cuyo caso sus salarios bajarán mucho.

Niveles de actividad en relación a las horas de trabajo.

§ 3. Las relaciones entre la eficiencia industrial y las horas de trabajo son complejas. Si el esfuerzo es muy grande, un hombre está capacitado para continuar una larga tarea hasta un cierto momento en que queda tan agotado que su eficiencia se resiente mucho de ello. Por regla general, aunque no siempre, su trabajo es más intenso cuando se paga por pieza, y en este caso, la jornada de pocas horas es especialmente conveniente para las industrias en que se trabaja a destajo[3].

[3] Estos hechos son muy discutidos, debido a que varían mucho de una a otra industria, y los que tienen el conocimiento más íntimo de ellos son susceptibles de estar predispuestos. Cuando el trabajo a destajo puede ser objeto de ajuste por mediación de las asociaciones obreras, el primer efecto de un mejoramiento en la instalación es hacer subir los salarios reales, y de ese modo la obligación de reclamar un reajuste en los precios por pieza con objeto de hacer que los salarios conserven una proporción adecuada con los que rigen en otras ocupaciones semejantes recae sobre los patronos. En tales casos, el trabajo a destajo es generalmente preferido por los obreros. Y cuando la organización de éstos es buena, como, por ejemplo, en algunas clases de trabajo minero, lo aceptan aun con respecto a tareas que no son uniformes. Pero en otros muchos casos les hace el efecto de una injusticia. Véase más adelante, § 8. Según el profesor SCHMOLLER, se calcula que el trabajo a destajo aumenta la producción de un 20 a un 100 por 100, según la raza de los trabajadores y la naturaleza y técnica de la industria (*Volkswirtschaftslehre*, § 208). COLE[b]: *The Payment of Wages*, cap. II, da una relación detallada muy instructiva de las causas que inducen a los trabajadores a oponerse al trabajo a destajo en ciertas industrias y a aceptarlo en otras.

El ocio y el descanso, cuando se practican con moderación, favorecen a la economía.

Cuando las horas, la naturaleza de trabajo efectuado, las condiciones físicas en que se realiza y el método de remuneración empleado son tales que originan un gran desgaste del cuerpo, de la mente, o de ambos, y conducen a un nivel de vida bajo, cuando ha habido falta de descanso, de ocio y reposo, que figuran entre las cosas necesarias para la eficiencia, entonces el trabajo ha constituido un despilfarro desde el punto de vista de la sociedad, del mismo modo que lo sería por parte de un capitalista individual hacer trabajar demasiado a sus caballos o esclavos, o alimentarlos insuficientemente. En tal caso, una moderada disminución de las horas de trabajo reduciría sólo temporalmente el dividendo nacional, puesto que tan pronto como el aumento del nivel de vida hubiese tenido tiempo de ejercer todo su efecto sobre la eficiencia de los trabajadores, la energía, inteligencia y fuerza de carácter de éstos, aumentadas a consecuencia de aquélla, les permitiría efectuar tanto trabajo como antes en menor tiempo, y, de ese modo, aun desde el punto de vista de la producción material, no habría pérdida final, del mismo modo que no la hay cuando se envía al hospital a un obrero enfermo para renovar sus fuerzas. Es interesante para las generaciones venideras que se evite a los hombres, y aún más a las mujeres, un trabajo excesivo, por lo menos tanto como se les prepare, para su transmisión, un buen *stock* de riqueza material.

Caso excepcional de las categorías inferiores de los trabajadores.

Este argumento supone que el descanso y asueto que se proporcionen al obrero aumentarán el nivel de vida. Y semejante resultado es casi seguro que se obtenga después de los casos extremos de exceso de trabajo que hemos estado considerando, puesto que en éstos la disminución de la tensión es una condición indispensable para seguir operando. Los trabajadores de inferior categoría rara vez trabajan con ahínco, pero ello se debe a que carecen de gran vigor a causa de la falta de descanso; muchos de ellos podrían probablemente, después de algún tiempo de descanso, hacer en pocas horas el mismo trabajo que ahora efectúan en muchas[4].

Asimismo existen algunas ramas de la industria que en la actualidad utilizan costosa maquinaria durante nueve o diez horas diarias, y en las cuales la introducción gradual de dos turnos

[4] La historia de las industrias británicas ofrece los ejemplos más variados e instructivos de la influencia que las variaciones en el número de horas de trabajo ejerce sobre la producción, pero los estudios internacionales acerca de este asunto son principalmente alemanes. Véase, por ejemplo, BERNARD: *Höhere Arbeitsintensität bei Kurzeren Arbeitszeit*, 1909.

---

[b] George Douglas Howard Cole (1890-1959). Algunos datan su fecha de nacimiento en 1889. Una de las principales figuras de la Sociedad Fabiana y muy cercano al Guild Socialist Movement. Durante los años veinte del pasado siglo, Cole fue asociado al ala más radical del partido laborista. Defiende el pluralismo y la descentralización como elementos esenciales del socialismo. Escribió junto con su mujer no sólo trabajos sobre economía, política y sociología, sino también novelas de detectives, que fueron muy populares es su época y en las que, curiosamente, los asesinados eran casi siempre capitalistas. El libro citado por Marshall fue publicado en 1918.

En algunas industrias la reducción del número de horas, combinada con turnos dobles, sería un beneficio casi puro que concerniría a todos.

de ocho horas, o menos, sería provechosa. El cambio tendría que introducirse gradualmente, puesto que no hay bastante mano de obra especializada para permitir que dicho procedimiento se adopte inmediatamente en todos los talleres y fábricas en que sería apropiado. Pero algunas máquinas, cuando están gastadas o anticuadas, podrían sustituirse por otras en una escala más reducida, y, por otra parte, mucha maquinaria nueva, que no puede introducirse con ventaja en jornadas de diez horas, podría serlo para una de dieciséis, y una vez introducida, sería mejorada. De ese modo, las artes de la producción progresarían más rápidamente; el dividendo nacional aumentaría, los trabajadores podrían ganar salarios más elevados sin detener el crecimiento del capital, o sin dar lugar a que éste emigrase a países donde los salarios son más bajos, y todas las clases de la sociedad se beneficiarían con el cambio producido.

La importancia de esta consideración es más patente cada año, ya que el coste creciente de la maquinaria y la rapidez con que ésta se queda anticuada hacen aumentar constantemente la pérdida resultante de mantenerla ociosa durante dieciséis horas al día. En cualquier país, un cambio semejante aumentaría el producto neto y, por tanto, los salarios de cada trabajador, porque tendría que deducirse una cantidad mucho menor que antes de su producción total, en concepto de gastos de maquinaria, instalación, alquiler de fábrica, etc. Pero los artesanos anglosajones, cuya precisión de ejecución y energía sostenida no han sido sobrepujadas, aumentarían más que otros su producto neto, si quisieran mantener la maquinaria en marcha a toda velocidad durante dieciséis horas diarias, aunque ellos sólo trabajasen durante ocho horas[5].

Debe recordarse, sin embargo, que este proyecto de reducción de las horas de trabajo se aplica solamente a aquellas industrias que utilizan o pueden utilizar costosa maquinaria y que

[5] Acerca de este asunto, véase la comunicación del profesor Chapman a la British Association, 1909, publicada en el *Economic Journal,* vol. XIX.

Los turnos dobles son más usados en el Continente que en Inglaterra, pero no han podido apreciarse sus ventajas con justicia, porque las horas de trabajo son tantas que los turnos dobles suponen el trabajar durante casi toda la noche, y el trabajo nocturno no es tan perfecto como el diurno, debido a que los que trabajan de noche no descansan perfectamente durante el día. No hay duda de que pueden oponerse al sistema ciertas objeciones prácticas; por ejemplo, la de que una máquina no es tan bien atendida cuando dos personas se reparten la responsabilidad de su cuidado, y la de que es a veces difícil establecer la responsabilidad por las imperfecciones del trabajo efectuado; pero estas dificurtades pueden evitarse, en gran parte, poniendo la máquina o el trabajo a cargo de dos parejas. Asimismo, se dice que habría alguna dificultad en distribuir el personal de oficina para un día de dieciséis horas. Pero los patronos y sus capataces no consideran que estas dificultades sean insuperables, y la experiencia demuestra que los obreros abandonan pronto la repugnancia que sienten en un principio hacia los turnos dobles. Un turno podría terminar su tarea al mediodía, en cuya hora empezaría el otro; o, lo que sería preferible, un turno podría trabajar desde las cinco a las diez de la mañana y de la una y media a las cuatro y media de la tarde, mientras que el segundo trabajaría desde las diez a la una y media y desde las cuatro y media a las nueve y media; los dos turnos podrían cambiar de horas al final de la semana o del mes. La adopción de los turnos dobles se hará necesaria como medida general si la extensión de los maravillosos resultados de la maquinaria costosa en cada una de las ramas del trabajo manual ha de ejercer toda la influencia de que es capaz reduciendo el número de horas de trabajo a mucho menos de ocho.

en muchos casos, como, por ejemplo, en algunas minas y en ciertos trabajos ferroviarios, el sistema de turnos ya se aplica, con objeto de que la maquinaria esté en marcha constantemente.

Quedan, por tanto, muchas industrias en las cuales una reducción de las horas de trabajo disminuiría ciertamente la producción por el momento y no proporcionaría un aumento inmediato en la eficiencia que hiciese subir el trabajo medio por cabeza al viejo nivel. En tales casos, el cambio reducirá el dividendo nacional, y la mayor parte de la pérdida material resultante recaerá sobre los trabajadores cuyas horas fuesen disminuidas. Es cierto que en algunas industrias la escasez de mano de obra haría subir los salarios durante algún tiempo a expensas del resto de la comunidad. Pero, por regla general, un aumento en el precio real del trabajo originará una reducción en la demanda del producto, en parte, por el aumento en el uso de sustitutivos, y, en parte, por un aumento de la oferta de mano de obra procedente de otras industrias menos favorecidas.

Pero en muchas industrias una disminución de las horas de trabajo reduciría la producción.

§ 4. Puede ser de gran utilidad el tratar de explicar la gran vitalidad de la creencia común de que podrían subir los salarios con sólo hacer que la mano de obra fuese escasa. Para empezar, es difícil formarse una idea de cuan distintos, y a menudo cuan opuestos, son los efectos inmediatos y permanentes de un cambio. El público ve que cuando hay hombres competentes que solicitan trabajo en las oficinas de una compañía de tranvías los que están ya empleados se ocupan más de conservar sus puestos que de tratar de conseguir un aumento de salarios, y que si no hubiese oferta por parte de aquéllos los patronos tendrían que ceder ante una demanda de aumento de salarios. La gente se fija en el hecho de que si los empleados de tranvías trabajan menos horas y si existe una disminución en el número de millas que los coches deben recorrer en las líneas existentes, debe emplearse un mayor número de hombres, probablemente con un salario mayor por hora.

Al considerar la influencia que ejerce generalmente sobre los salarios la reducción de las horas de trabajo, debe recordarse que los efectos inmediatos no pueden servir de guía en cuanto a los finales.

Observan que cuando una empresa está en marcha, como, por ejemplo, la construcción de un edificio o de un buque, debe terminarse, sea cual fuere su coste, puesto que no hay nada que ganar con paralizarla a mitad de camino, y cuanto mayor sea el trabajo realizado en ella por un hombre cualquiera, tanto menor será, por tal motivo, el que falte por hacer.

Pero existen otras consecuencias más importantes, aunque menos directas, que es necesario tener en cuenta. Por ejemplo, si los tranviarios o los obreros de la construcción restringen artificialmente su trabajo, las prolongaciones de las líneas de tranvías quedarán detenidas, y se emplearán menos obreros en la construcción y explotación de los mismos, o muchos trabajadores y otras personas tendrán que ir a pie a sus ocupaciones; otros se verán obligados por dicha causa a vivir hacinados en las ciudades en lugar de hacerlo en casas más ventiladas de los suburbios; las clases trabajadoras no podrán pagar alojamientos tan buenos y habrá menos construcciones que llevar a cabo.

En una palabra: el argumento de que pueden elevarse los salarios de un modo permanente limitando el trabajo descansa en el supuesto de que exista un *fondo de trabajo* fijo permanente, es decir, una cierta cantidad de trabajo que ha de hacerse, sea cual fuere el precio de la mano de obra. Y no existe fundamento alguno para

...y que no existe un "fondo de trabajo" fijo...

este supuesto. Por el contrario, la demanda de trabajo procede del dividendo nacional, es decir, del trabajo mismo. Cuanto menos trabajo haya de una clase, tanto menor será la demanda de trabajo de otras clases, y si la mano de obra se hiciera escasa, se pondrían también en marcha pocas empresas.

Asimismo, la constancia del empleo depende del grado de organización de la industria y del comercio y del éxito con que los que disponen la oferta puedan prever los futuros movimientos de la demanda y del precio y ajustar a ellos sus acciones. Pero esto no se haría mejor con una jornada de trabajo de pocas horas que con otra de muchas, y la adopción de una jornada de pocas horas que no viniese acompañada de turnos dobles disuadiría del empleo de maquinaria costosa, cuya presencia da lugar a que los patronos no estén dispuestos a cerrar sus fábricas. Casi todas las disminuciones artificiales de trabajo suponen fricciones y tienden, por tanto, a aumentar en lugar de disminuir la inconstancia de la ocupación.

...y que cada restricción del diviendo nacional recae en parte sobre las clases trabajadoras.

Es cierto que si los estuquistas o los zapateros se pudieran poner de acuerdo para evitar toda competencia exterior podrían elevar sus salarios con sólo disminuir la cantidad de trabajo efectuado por cada uno de ellos, ya sea reduciendo las horas de trabajo o de otro modo cualquiera; pero esto sólo podrían conseguirlo a costa de una pérdida total mayor para los demás participantes en el dividendo nacional, que es la fuente de salarios y beneficios de todas las industrias del país. Esta conclusión se hace más patente por el hecho, que la experiencia confirma y que el análisis explica, de que los ejemplos más salientes de aumentos de salarios conseguidos por la estrategia de las asociaciones obreras se encuentran en aquellas ramas industriales cuya demanda no es directa, sino *derivada* de la de un producto a cuya fabricación cooperan muchas ramas industriales, puesto que una cualquiera de éstas, que sea fuerte de estrategia, puede absorber para sí una parte del precio del producto final, que pudiera haber ido a parar a las demás ramas[6].

§ 5. Llegamos ahora a una segunda causa de la vitalidad de la creencia de que puede hacerse subir los salarios de un modo general y permanente reduciendo la oferta de mano de obra. Esta causa estriba en la mala apreciación de los efectos de semejante cambio sobre la oferta de capital.

La parte limitada de la pérdida resultante de una disminución del dividendo nacional, que puede hacerse recaer sobre los capitalistas.

Es un hecho –y puede decirse que un hecho importante– el que una parte de la pérdida que resulta de la disminución de la producción de los estuquistas o zapateros (para seguir el mismo ejemplo anterior) recaerá sobre los que no pertenecen a las clases trabajadoras. Parte de ella recaerá indudablemente sobre los patronos y capitalistas, cuyo capital personal y material está empleado en la industria de la construcción o de calzados, y parte sobre las personas acomodadas que necesitan los productos de una u otra industria, es decir, sobre los consumidores. Y, además, si hubiese un intento general por parte de todas las clases trabajadoras de lograr una elevación de salarios restringiendo la oferta efectiva de mano de obra, una parte considerable de la carga que resultaría de la disminución del dividendo nacional recaería, indudablemente, sobre otras clases de la nación, especialmente sobre los capitalistas, pero sólo durante algún tiempo, pues una disminución considerable del rendimiento neto de las inversiones de capital daría lugar a que éste se exportase rápidamente. Con respecto a este peligro, se dice a veces que los ferrocarriles, fábricas del país no pueden exportarse; pero casi todos los materiales y una gran parte de los instrumentos de producción se consumen o gastan y necesitan ser repuestos, y una reducción en la escala de esta reposición, combinada con la exportación de algunos de los capitales ahorrados de esa forma, podría, probablemente, disminuir la demanda efectiva de trabajo en el país en unos pocos años, de tal modo, que en la reacción los salarios en general quedarían reducidos a un nivel mucho más bajo que el actual[7].

[6] Véase más arriba, libro V, cap. 6, § 2.

Los movimientos internacionales de salarios; sus posibilidades limitadas.

Pero aunque la emigración de capitales no encontraría muchas dificultades, los capitalistas tienen buenos motivos comerciales, a la vez que sentimentales, que los inducen a invertir su capital preferentemente en el propio país. Y, por tanto, una elevación en el nivel de vida, que hace que un país sea más agradable para fijar en él su residencia, contrarrestaría, en cierto modo, la tendencia que tiene la baja en el rendimiento neto de las inversiones a hacer que el capital sea exportado. Por, otra parte, el intento de elevar los salarios por medios antisociales, por artificios encaminados a restringir la producción, hará que abandonen el país algunas personas acomodadas y, especialmente, aquellos capitalistas cuyo espíritu de empresa es de la mayor importancia para las clases trabajadoras, puesto que gracias a su incansable iniciativa permite al trabajo del hombre elevar sus salarios reales, al mismo tiempo que promueve una mayor oferta de aquellos instrumentos que contribuyen a la eficiencia y mantienen, de este modo, el crecimiento del dividendo nacional.

Es cierto también que una elevación general de salarios, sea cualquiera la forma en que se haya logrado, si se extendiera sobre todo el mundo, no podría hacer que el capital emigrara de un lugar a otro. Y es de esperar que con el tiempo los salarios aumentarán en todo el mundo, principalmente debido al aumento de la producción, pero en parte también a consecuencia de una baja general en el tipo de interés y de una disminución relativa, si no absoluta, de las rentas mayores de lo necesario para proporcionar los medios de eficiencia y cultura en el sentido más lato de estos términos. Pero los métodos que tienden a elevar los salarios por

[7] Para dar un ejemplo, supongamos que los zapateros y los sombrereros pertenezcan a la misma categoría, que trabajen el mismo número de horas y que reciban los mismos salarios antes y después de una reducción general de las horas de trabajo. Tanto antes como después del cambio, el sombrerero podría comprar, con el salario de un mes, tantos zapatos como pudiera producir un zapatero en un mes. (Véase libro VI, cap. 2, § 7.) Si el zapatero trabajara menos horas que antes, y, por consiguiente, hiciera menos trabajo, el producto neto de su labor por mes habría disminuido, a menos que por medio de un sistema de turnos dobles el patrono y su capital hubiesen realizado beneficos sobre dos series de trabajadores, o que sus beneficios fuesen cortados en la cantidad total de la disminución en la producción. El último supuesto es incompatible con el conocimiento que tenemos de las causas que determinan la oferta de capital y de facultad en los negocios. Y, por tanto, con el salario del sombrerero se podrían adquirir menos zapatos que antes, y así sucesivamente en las demás industrias.

medios que disminuyen en lugar de elevar la eficiencia son tan antisociales y faltos de perspicacia, que merecerían castigarse, y existen pocas probabilidades de que sean adoptados en parte alguna. Si varios países adoptaran tales métodos los demás que se preocuparan en hacer subir el nivel de vida y de eficiencia atraerían rápidamente hacia ellos gran parte del capital y de la fuerza vital más eficiente de los que continuaran en su innoble política restrictiva.

§ 6. En el estudio que venimos haciendo hemos tenido que atenernos a una argumentación general, puesto que el apelar a la experiencia resulta difícil y puede inducir a error. Ya se examinen las estadísticas de salarios y de producción inmediatamente después del cambio o mucho después del mismo, los hechos más importantes son, casi siempre, debidos principalmente a causas diferentes de aquellas que deseamos estudiar.

Dificultades de acudir a la experiencia en tales casos.

Así, por ejemplo, si la reducción de horas fuese el resultado de una huelga, es probable que la ocasión elegida para ésta haya sido la más favorable por ser buena la posición estratégica de los trabajadores y las condiciones generales de la industria apropiadas para permitirles obtener una elevación de salarios, aunque no hubiese habido cambio alguno en las horas de trabajo, y, por tanto, los efectos inmediatos del cambio sobre los salarios aparecerán, probablemente, más favorables de lo que en realidad fueron. Y, asimismo, muchos patronos, habiendo celebrado contratos que se ven obligados a cumplir, pueden por algún tiempo ofrecer salarios más elevados por una jornada de pocas horas, que los que pagaban antes por una jornada de muchas horas. Pero esto es el resultado de la rapidez con que el cambio se efectuó y constituye una mera casualidad, y, como se acaba de observar, los resultados inmediatos de un cambio semejante pueden ser contrarios a los que vendrán después y serán más duraderos.

Por otra parte, si se ha hecho trabajar de un modo excesivo a los obreros, la disminución del número de horas de trabajo no los fortalecerá inmediatamente: el mejoramiento físico y moral de la situación de los trabajadores, con su aumento consiguiente de eficiencia y, por tanto, de salarios, no puede manifestarse inmediatamente.

Además, las estadísticas de producción y de salarios varios años después de la reducción de horas reflejarán probablemente cambios en la prosperidad del país y, especialmente, de la industria en cuestión, en los métodos de producción y en el poder adquisitivo del dinero; y puede ser también difícil aislar los efectos de la reducción de las horas de trabajo, como el discriminar los causados en las olas de un mar agitado al tirar una piedra al mismo[8].

[8] Por ejemplo, cuando examinamos la historia de la introducción de la jornada de ocho horas en Australia, encontramos grandes fluctuaciones en la prosperidad de las minas y en la producción de oro, en la prosperidad de las granjas ganaderas y en el precio de la lana, en los préstamos efectuados por viejos países capitalistas para la construcción de ferrocarriles, etc., en la inmigración y en el crédito comercial. Y todas estas fluctuaciones han sido causas tan poderosas de cambio en la condición del trabajador australiano, que han dejado en la sombra los efectos de una disminución de las horas de trabajo, desde diez brutas (ocho y tres cuartos, deduciendo el tiempo destinado a las comidas) a ocho netas. Los salarios en Australia son hoy mucho menores que antes de la reducción de horas de trabajo, y aunque es posible que el poder adquisitivo del dinero haya aumentado, con lo cual los salarios reales no habrían disminuido, parece fuera de duda que éstos no están hoy tan por encima de los de Inglaterra

Debemos, pues, cuidar el no confundir las dos cuestiones: una causa puede tender a producir un cierto efecto, pero no es seguro que siempre sea seguida por dicho efecto. El abrir el desagüe de un depósito tiende a hacer bajar el nivel del agua en el mismo; pero si, entre tanto, está entrando por el otro lado una cantidad mayor de agua, la apertura del desagüe puede ir seguida de una elevación del nivel del agua en la cisterna. Y del mismo modo, aunque una disminución en las horas de trabajo tendería a disminuir la producción en las industrias en que no haya exceso de trabajo y en las cuales no haya lugar para turnos dobles, podría ir acompañada de un aumento en la producción, debido al progreso general de la riqueza y del conocimiento. Pero, en ese caso, el aumento de los salarios se habría obtenido a pesar de la disminución de las horas de trabajo y no a consecuencia de ella.

§ 7. En la moderna Inglaterra casi todos los movimientos de la clase de los que acabamos de estudiar son dirigidos por las asociaciones obreras o Trade Unions. No entra dentro del marco de este libro la apreciación completa de los fines y resultados de éstas, puesto que para ello sería preciso estudiar las combinaciones en general, las fluctuaciones industriales y el comercio internacional. Pero podemos decir aquí algo acerca de aquella parte de su política que está más íntimamente relacionada con los niveles de vida, con el trabajo y con los salarios[9].

Pasamos a la influencia de las asociaciones obreras sobre los niveles de vida, el trabajo y los salarios.

La creciente transformación y movilidad de la industria oscurece las influencias, buenas y malas, que los salarios y la política industrial de cualquier grupo de trabajadores en una generación ejercen sobre la eficiencia y el poder de ganancia del mismo grupo en una generación posterior[10]. La renta familiar, de la cual han de pagarse los gastos de crianza y de educación de sus miembros más jóvenes, rara vez proceden ahora de una sola industria. Ya no se encuentran con tanta frecuencia a los hijos en la misma ocupación que el padre: los más fuertes y vigorosos artesanos abandonan a veces el oficio que ha contribuido a su subsistencia para buscar fortuna en otro, y los más débiles y disolutos descienden a un nivel inferior. Por consiguiente, se hace todavía más difícil acudir a la experiencia para resolver la cuestión de si los esfuerzos

como lo estaban antes de la reducción de las horas de trabajo, y no se ha probado que no sean menores de lo que habrían sido si dicho cambio no hubiese tenido lugar. Las dificultades comerciales por que atravesó Australia poco después de haberse efectuado el cambio fueron originadas indudablemente por una serie de sequías que vinieron a continuación de una inflación de crédito. Y una causa adicional parece haber sido el cálculo demasiado optimista de la eficiencia económica de las jornadas de pocas horas, que indujo a una prematura reducción de horas en industrias que no estaban bien adaptadas para ella.

[9] Una breve descripción provisional de las asociaciones obreras británicas (Trade Unions) va agregada al volumen primero de mi obra *Elements of Economics*[c], que, en otros aspectos, es un resumen de la presente obra. La descripción de los fines y métodos de dichas asociaciones está dada en el Informe Final de la Comisión del Trabajo, en 1893; ofrece la ventaja de proceder de la cooperación de patronos y de jefes de asociaciones obreras de aptitudes y experiencia excepcionales.

[10] Compárese anteriormente, libro VI, cap. 3, § 7, y cap. 5, § 2.

[c] Guillebaud señala que se trata de un resumen de los *Principles of Economics* que se publicó en 1892 con el título *Elements of Economics of Industry being the First Volume of Elements of Economics.*

que una asociación obrera particular ha realizado para elevar los salarios de sus miembros han contribuido a mejorar el nivel de vida y el trabajo de la generación educada con la ayuda de esos salarios elevados. Sin embargo, algunos hechos generales se destacan claramente.

Los fines originarios de las Trade Unions inglesas estaban íntimamente relacionados con el nivel de vida y con el tipo de salarios[d]. Derivaron su primer impulso del hecho de que la ley, en parte directamente y, en parte, de un modo indirecto, permitía las combinaciones entre los patronos para regular los salarios en su propio interés supuesto, y prohibía, bajo severas penas, combinaciones semejantes entre los obreros. Esta ley deprimió algo los salarios, pero mucho más la fuerza y la riqueza de carácter del trabajador. El horizonte de éste estaba, generalmente, tan limitado, que no tenía interés alguno por los asuntos nacionales: se preocupaba poco de lo que no tuviese relación inmediata con él mismo, con su familia o con sus vecinos. El permiso para asociarse con los trabajadores de su mismo oficio u ocupación habría ensanchado su horizonte y le habría proporcionado asuntos más importantes en qué pensar; habría elevado su nivel social, aunque el cumplimiento de sus deberes sociales hubiera ido acompañado de bastante egoísmo de clase. Así, pues, la lucha que pronto surgió por el principio de que se dejara en libertad a los trabajadores para asociarse del mismo modo que los patronos, fue, en efecto, un esfuerzo para la obtención de condiciones de vida compatibles con el verdadero respeto a la dignidad humana y a los intereses sociales, tanto como una lucha para alcanzar mayores salarios.

Sus primeros esfuerzos se explican por la elevación del nivel de vida y el carácter de muchos de sus salarios.

En este lado la victoria ha sido completa. Las asociaciones obreras han permitido a los artesanos, y aun a muchas clases de trabajadores no especializados, entrar en negociaciones con sus patronos en las mismas condiciones de gravedad, prudencia, dignidad y previsión que se observan en la diplomacia de las grandes naciones. Los ha inducido, generalmente, a reconocer que una política simplemente agresiva es una locura y que el principal objeto de los recursos militares es el de mantener una paz ventajosa.

En muchas industrias británicas funcionan comités para él ajuste de los salarios, y su tarea se desliza suavemente porque existe un evidente deseo de evitar la pérdida de tiempo y energía en asuntos de poca monta. Si un obrero discute la justicia de cualquier acuerdo de su patrono o capataz en relación con su trabajo o remuneración, el patrono, en el primer caso, acude

[d] Marshall consideraba que en ocasiones los empleadores forzaban a que los salarios se redujeran por debajo de un nivel considerado como normal, y los sindicatos se veían obligados a reestablecer el equilibrio. Por lo que se refiere al papel de los sindicatos, Petridis considera que Marshall es ambiguo en los *Principios* sobre los sindicatos. Si en su *Economics and Industry* de 1879 era optimista sobre su futuro, ya que era compatible con el sindicalismo que se estaba produciendo en el ámbito industrial británico durante los años 1860 y 1870, en cambio la década de 1880 vio surgir un nuevo sindicalismo e incluyó a trabajadores cualificados y no cualificados, teniendo como principal arma las huelgas agresivas. Estas nuevas circunstancias fueron contempladas por Marshall como un perjuicio para la actividad productiva que, por tanto, iba en contra de los intereses de la clase trabajadora. Junto a esta circunstancia, Marshall tampoco veía con buenos ojos el poder monopolístico que tenían los sindicatos, que generaba anomalías en el modelo competitivo que defendía.

al arbitraje de los dirigentes de la asociación obrera, cuya decisión es, generalmente, aceptada por el patrono y debe serlo, naturalmente, por el operario. Si detrás de esta disputa personal existe una cuestión de principio acerca de la cual el Comité no ha llegado a un acuerdo definitivo; el asunto puede ser sometido a la consideración del organismo rector de la asociación de patronos y de obreros, reunidos ambos en conferencia; si éstos no pueden ponerse de acuerdo, puede ser sometido al Comité. Por último, si la cuestión es muy importante y ninguna de las dos partes quiere ceder, se remite á la decisión de la fuerza acudiendo a la huelga o al *lock-out*. Pero, aun en ese caso, los bueños servicios de varias generaciones de asociaciones obreras organizadas pueden verse en la forma en que se desarrolla la contienda, la que difiere en los métodos de la que se suscitaba hace un siglo entre patronos y obreros, del mismo modo que la guerra moderna entre las naciones civilizadas se diferencia de la de guerrillas que se practicaba entre los pueblos salvajes. El dominio de sí mismo y la moderación en las maneras de expresar sus propósitos distingue a un delegado británico de los demás en una Conferencia internacional del trabajo.

Esta influencia del carácter ha dado fruto en los Comités para el ajuste de salarios, que continúa el buen trabajo.

Pero la misma grandeza de los servicios que las Trade Unions han prestado les impone ciertas obligaciones. *Nobleza obliga:* están obligados a guardarse de los que exageran su facultad de hacer subir los salarios por medio de sistemas especiales, sobre todo cuando éstos encierran un elemento antisocial. Son pocos, en efecto, los movimientos a los que nada puede reprocharse: en casi todos los grandes y nobles esfuerzos se encuentra alguna influencia destructora. Pero el mal debe despojarse de todo oropel y examinarse con cuidado, a fin de poder evitarlo.

Nobleza obliga.

§ 8. El principal instrumento por medio del cual han obtenido las Trade Unions la facultad de negociar con sus patronos en términos de igualdad es la llamada *regla común,* con respecto al tipo de salarios que ha de pagarse por hora de trabajo de una determinada clase, o por pieza de una especie dada. La costumbre y las determinaciones de salarios efectuadas por los jueces de paz, mientras impidieron la elevación de éstos, defendieron también al obrero de una excesiva presión. Pero cuando surgió la libre competencia, el trabajador aislado se encontró en una situación desventajosa frente a sus patronos, ya que, incluso en la epoca de Adam Smith, existía entre éstos un acuerdo, formal o informal, de no competir entre sí en la contratación de la mano de obra, y cuando, con el transcurso del tiempo, una sola empresa pudo llegar a emplear varios miles de trabajadores, dicha empresa se convirtió en una fuerza más compacta que la representada por una pequeña asociación obrera.

La regla comun es el principal instrumento de las asociaciones obreras inglesas (Trade Unions), tanto para el bien como para el mal.

Es cierto que los acuerdos y arreglos efectuados por los patronos para no competir entre sí no eran universales, y a menudo eran evadidos o infringidos. Es también cierto que cuando el producto neto debido al trabajo de obreros adicionales estaba muy por encima de los salarios que se les pagaba, un patrono emprendedor afrontaba a veces la indignación de sus colegas, atrayendo a los trabajadores con el ofrecimiento de salarios más altos, y que en los distritos industriales progresivos esta competencia bastaba para asegurar que ningún cuer-

La competencia los patronos tiende a ajustar los salarios del trabajo a su producto neto, graduado según la eficiencia...

po considerable de trabajadores permanecería mucho tiempo con salarios muy inferiores al equivalente de su producto neto. Es necesario afirmar aquí nuevamente el hecho de que este producto neto, al cual se aproxima el salario de un trabajador de eficiencia normal, es el producto neto del trabajo de un obrero de eficiencia normal, puesto que se ha indicado por algunos de los partidarios de las aplicaciones extremas de la *regla común* que la competencia tiende a hacer que el salario de un trabajador eficiente se iguale al producto neto de aquel trabajador que es tan ineficiente que el patrono apenas puede utilizar sus servicios[11].

...no ajusta los salarios generalmente al producto neto del trabajo ineficiente.

Pero, en realidad, la competencia no obra de este modo. No tiende a igualar los salarios en ocupaciones semejantes; tiende a ajustarlos a la eficiencia de los trabajadores. Si *A* realiza un trabajo dos veces mayor que *B*, un patrono que esté en el margen de duda acerca de si le conviene o no contratar trabajadores adicionales, haría tan buen ajuste contratando a *A* por cuatro chelines que a *B* y a otro por dos chelines cada uno. Y las causas que determinan los salarios quedan indicadas tan claramente observando el caso marginal de *A* a cuatro chelines como el de *B* a dos[12].

[11] Las influencias benéficas para el bienestar social que ejercen muchos jefes de asociaciones obreras en múltiples sentidos son susceptibles de ser desfiguradas por una mala interpretación del asunto. Éstos, generalmente, dan como autoridad el muy ponderado y apto tratado sobre *Industrial Democracy,* por mister y mistress, WEBB[e], donde se apunta esa mala interpretación. Así, dicen (pág. 710): "Ha quedado ahora teóricamente demostrado, como vimos en nuestro capítulo sobre el 'Veredicto de los economistas', que, existiendo *perfecta competencia* y completa movilidad entre una ocupación y otra, el nivel común de salarios tiende a ser solamente *el producto neto debido al trabajo del obrero marginal* que está en el margen de no ser empleado". Y en la pág. 787*n*, se refieren a este obrero marginal como a un inválido o indigente, diciendo: "Si los salarios de cualquier clase de trabajador, existiendo competencia perfecta, tienden a ser solamente el producto neto debido al trabajo adicional del obrero marginal de dicha clase, que está en el margen de no ser empleado, la abstracción de los indigentes del mercado de trabajo parece que aumentaría los salarios de la totalidad de la clase trabajadora, al aumentar la capacidad del trabajador de salario marginal".

[12] Es, verdaderamente quedarse muy por bajo de la realidad decir que la competencia tiende a hacer que el patrono esté dispuesto a pagar dos veces mayor salario a *A* que a *B* en esas condiciones. En efecto, un trabajador eficiente que haga servir el mismo espacio de fábrica y la misma maquinaria para obtener una producción doble de la que conseguiría con ellos un trabajador ineficiente, vale para el patrono más del doble del salario; puede llegar a valer el triple. (Véase más arriba, libro VI, cap. 3, § 2.) Naturalmente, es posible que el patrono tenga miedo de ofrecer al trabajador más eficiente un salario proporcional a su verdadero producto neto, temiendo que los trabajadores ineficientes, apoyados por sus asociaciones obreras, aprecien sus beneficios en más de lo que son realmente, y pidan un aumento de salarios. Pero, en este caso, la causa que motiva que el patrono se fije en el producto neto del trabajador menos eficiente, al considerar cuánto le conviene ofrecer al más eficiente, no es verdaderamente la libre competencia, sino aquella resistencia que ofrece a la libre competencia la aplicación errónea de la *regla común.* Algunos sistemas modernos de *participación en los beneficios* aspiran a hacer subir los salarios de los trabajadores eficientes casi en proporción a su verdadero producto neto; es decir, más que proporcionalmente al tipo de *pago por pieza;* pero las asociaciones obreras no siempre son favorablemente tales sistemas.

[e] Los Webbs (Sydney Webb, 1859-1947, y Beatrice Potter Webb, 1858-1943) eran activistas socialistas victorianos, líderes de la Sociedad Fabiana y del Partido Laborista Británico. Fundaron la London School of Economics en 1895, con el objetivo de "enseñar economía política dentro de las líneas más o menos socialistas, diferentes de las que hasta entonces se había enseñado y servir al mismo tiempo como una escuela de educación comercial a un nivel más elevado". Criticaron el sistema inglés de las Poor Laws. El libro citado por Marshall fue publicado en 1897.

§ 9. Hablando en términos generales, puede decirse que las asociaciones obreras o Trade Unions han beneficiado a la nación a la par que a sí mismas por medio de aquellos usos de la *regla común,* que constituyen una verdadera *normalización* del trabajo y de los salarios, especialmente cuando han ido acompañados de un sincero esfuerzo para sacar el mejor partido posible de los recursos del país y promover, de ese modo, el crecimiento del dividendo nacional. Todo aumento de salarios o mejora en las condiciones de vida y de ocupación, que ellos puedan obtener por estos métodos razonables, es probable contribuyan al bienestar social. No es posible que moleste o desaliente al espíritu de empresa comercial ni haga perder el paso a aquellos que se esfuerzan por colocarse a la cabeza de la nación, y tampoco que haga emigrar los capitales de un modo claramente apreciable.

La "normalización" es socialmente beneficiosa.

El caso es distinto cuando se trata de aplicaciones de la *regla común* que tienden hacia una falsa *normalización,* es decir, a obligar a los patronos a colocar a los trabajadores ineficientes en el mismo grado que aquellos dotados de eficiencia, en lo que respecta a los salarios, o que evite que alguno se dedique al trabajo para el cual está capacitado, fundándose en que éste no le corresponde técnicamente. Estos usos de la *regla común* son, *prima facie,* antisociales. Puede haber, verdaderamente, razones más fuertes para dicha acción que las que aparecen en la superficie, pero su importancia es susceptible de ser exagerada por el celo profesional de los que dirigen la asociación obrera, por la perfección técnica de la organización, de la que son responsables. Las razones son, por tanto, de aquella clase para la cual la crítica externa puede ser útil, a pesar de no ser aparentes. Empezaremos con un caso importante, acerca del cual existen en la actualidad diferencias de opinión relativamente poco acentuadas.

Peligro de que la "regla común" pueda producir una falsa "normalización".

En la época en que las asociaciones obreras no habían aprendido completamente la propia estimación, las formas de falsa *normalización* eran comunes. Se oponían obstáculos al uso de nuevos métodos y de maquinaria perfeccionada, y se trató de fijar el tipo de salario de una clase de trabajo como el equivalente del que se necesita para efectuarlo por métodos muy anticuados. Esto tendía a mantener los salarios elevados en la rama particular de la industria de que se trataba, pero suponía una disminución tan grande en la producción, que semejante política, si hubiera tenido éxito de un modo general, habría disminuido grandemente el dividendo nacional y reducido el número de ocupaciones con buenos salarios en el país en general. El servicio que los dirigentes de las asociaciones obreras prestaron al país condenando esta conducta antisocial no debe olvidarse jamás. Y aunque un abandono parcial de estos principios por parte de una unión llevó a la

El caso de oposición a mejorar la maquinaria y los métodos.

gran disputa de 1897 en la industria de la construcción, el error fue pronto completamente purificado de sus peores rasgos[13].

Asimismo, supone una falsa *normalización* una práctica todavía seguida por muchas asociaciones obreras, que consiste en negarse a permitir que un hombre de edad, que ya no puede hacer un día completo de trabajo, acepte un salario algo menor que el salario típico. Ésta práctica, restringe algo la oferta de trabajo en la industria u oficio considerado y parece beneficiar a los que la ponen en vigor. Pero no puede limitar permanentemente el número de trabajadores; a menudo supone una pesada carga para los fondos benéficos de la asociación y es generalmente equivocada incluso desde el punto de vista puramente egoísta. Disminuye considerablemente el dividendo nacional; condena a los hombres de edad a elegir entre la ociosidad opresiva o la lucha abrumadora para efectuar un trabajo demasiado pesado para sus fuerzas. Es una práctica dura y antisocial.

Insistencia en la plena "normalización" de los salarios para los trabajadores de edad madura.

Pasando ahora a un caso más dudoso: alguna delimitación de las funciones de cada grupo industrial es esencial al funcionamiento de la *regla común,* y ciertamente interesante para el progreso industrial, que cada artesano urbano trate de alcanzar un alto grado de perfección en alguna rama del trabajo. Pero ese buen principio es susceptible de ser aplicado con exceso perjudicial, cuando no se permite a un artesano realizar cierta parte del trabajo a que se dedica, aunque éste resulte fácil, con el pretexto de que corresponde técnicamente a otra sección. Tales prohibiciones son relativamente poco perjudiciales en establecimientos que fabrican grandes cantidades de bienes análogos, puesto que en ellos es posible disponer el trabajo de modo que exista un empleo bastante uniforme para un número total de operarios de cada una de las diferentes clases, un *número total,* es decir, que no contenga una orla desigual de trabajadores que puedan ganarse la vida en otra parte.

El caso más dudoso de delimitación del trabajo.

Pero tales prohibiciones causan mucho perjuicio a los pequeños patronos, y, especialmente, a aquellos que ocupan los peldaños inferiores de una escala que puede conducir, en el curso de dos generaciones, si no es en el de una, a grandes hechos que tienden a convertirse en acontecimientos nacionales. Hasta en los grandes establecimientas aumenta la posibilidad, de que un hombre, para quien es difícil encontrar trabajo, sea despedido, pasando así a engrosar las filas de los parados. Así, pues, la delimitación, aunque constituye un bien social cuando se aplica moderadamente y con juicio, se convierte en un mal

[13] Una historia muy útil de la oposición hecha a la maquinaria se encuentra en *Industrial Democracy,* parte II, cap. VIII. Va acompañada de la indicación de que el trabajador no debe oponerse en general "a la introducción de la maquinaria, pero no debe aceptar tampoco salarios más bajos para trabajar siguiendo los métodos antiguos a fin de poder competir con la máquina. Éste es un buen consejo para los jóvenes, pero no puede ser siempre seguido por los que han llegado a la edad madura, y si las facultades administrativas de los gobiernos aumentaran más de prisa que los nuevos servicios, anteriormente prestados por empresas privadas, que ellos se van apropiando, podrían prestar un excelente servicio abordando esas discordias sociales que se suscitan cuando el trabajo de los hombres de edad madura y avanzada se hace inútil en virtud de la introducción de métodos nuevos.

cuando se lleva a límites extremos para aprovecharse de las pequeñas ventajas tácticas que ofrece[14].

§ 10. Podemos pasar ahora a un asunto todavía más delicado y difícil. Se trata de un caso en que la *regla común* parece actuar de mala forma, no porque se aplique duraderamente, sino porque el trabajo que se exige de ella requeriría que fuese técnicamente más perfecta de lo que en realidad es, y quizá de lo que puede ser. El eje del asuntó es que los tipos de salario se expresan en términos de dinero, y, puesto que el valor real de éste cambia de una a otra década y fluctúa rápidamente de un año a otro, los tipos rígidos en dinero no pueden aplicarse con exactitud. Es difícil, si no imposible, darles la apropiada elasticidad, y ésta es una razón que se opone a las aplicaciones extremas de la llamada *regla común,* que debe, necesariamente, utilizar un elemento tan rígido e imperfecto.

Dificultades relacionadas con los cambios graduales en el poder adquisitivo del dinero y con el crédito comercial.

La urgencia de esta consideración queda incrementada por la natural tendencia que sienten las asociaciones obreras a ejercer presión para conseguir una elevación de los tipos de salario monetario durante las inflaciones de crédito, que hacen subir los precios y reducen, por algún tiempo, el poder adquisitivo del dinero. En dichas épocas, los patronos pueden estar dispuestos a pagar salarios elevados medidos en poder adquisitivo real, y salarios, todavía más elevados en términos de dinero incluso en trabajos que no llegan al tipo de eficiencia normal. De ese modo, obreros que sólo poseen una eficiencia de segundo orden ganan elevados tipos de salario y hacen valer su derecho a ser admitidos como miembros de la asociación. Pero muy pronto cede la inflación del crédito y es seguida por una depresión; los precios bajan y el poder adquisitivo del dinero sube; el valor real del trabajo disminuye y su valor en dinero baja todavía más rápidamente. El elevado tipo de salario alcanzado durante la inflación es ahora demasiado alto para dejar un buen margen de beneficios aun sobre el trabajo de obreros muy eficientes, y los que están por debajo del nivel de eficiencia ni siquiera merecerían ganar el salario típico[f]. Esta falsa *normalización* tiene, además, otra consecuencia para los miembros eficientes de la industria, puesto que tiende a hacer que haya una mayor demanda de trabajo, como lo hace la ociosidad obligada de los hombres de edad[g]; pero esto sólo lo lleva a cabo disminuyendo la producción, y, por tanto, la demanda de mano de obra en otras ramas de la industria. Cuanto más persistentemente se sigue esta política por parte de las asociaciones obreras, tanto más profundo es el daño causado al dividendo nacional y tanto menor es el conjunto de ocupaciones con buenos salarios en el país.

[14] Puede observarse que la gran sociedad amalgamada de ingenieros, a la cual acabamos de referirnos, abrió el camino para una acción concertada entre las diferentes ramas de la industria, que suaviza los rasgos algo duros de la delimitación.

[f] En este aspecto, Marshall muestra la idea de que los salarios son más rígidos que los precios, lo que, de acuerdo con la teoría neoclásica, imposibilita que se alcance el pleno empleo.

[g] Se hace referencia a la existencia de un paro forzoso para este tipo de trabajadores, cuya situación se ve agravada por su menor formación.

A largo plazo, todas las ramas de la industria prosperarían más si cada una de ellas se esforzara más intensamente en establecer diversos tipos de salario, y estuviera más dispuesta a consentir alguna rebaja de dicho tipo según las circunstancias. Tales ajustes están llenos de dificultades, pero se superarían más rápidamente si hubiese una apreciación más general y clara del hecho de que los altos salarios, obtenidos por medios que obstaculizan la producción en cualquier rama de la industria, aumentan necesariamente el paro en otras. En efecto, el único remedio efectivo contra la falta de trabajo es un ajuste continuo de los medios a los fines y de modo que el crédito pueda basarse en previsiones bastante exactas, y que las inflaciones de crédito –que son la principal causa de todo malestar económico– puedan mantenerse dentro de estrechos límites.

Todas ganarían a largo plazo por una amplia y generosa política.

No es éste el lugar apropiado para tratar este asunto, pero hemos de decir unas pocas palabras acerca del mismo. Mill observó, con razón, que "lo que constituye los medios para pagar las mercancías son sencillamente las mercancías mismas. Los medios de que dispone cada persona para pagar los productos de otras consisten en los productos que él mismo posee. Todo vendedor es al propio tiempo comprador. Si pudiéramos de pronto doblar la potencia productiva del país, doblaríamos la oferta de artículos en cada mercado; pero duplicaríamos, al mismo tiempo, el poder adquisitivo. Cada uno llevaría al mercado una demanda doble, pero también una doble oferta; cada uno podría comprar dos veces más cosas, porque cada uno podría ofrecer dos veces más cosas en cambio".

La demanda de mercancías cuyo último objeto es el consumo, viene de la producción.

Pero es posible que algunos hombres que tienen facultad para comprar no hagan uso de ella, puesto que cuando la confianza se debilita a causa de las piedras, el capital no se decide a iniciar nuevas empresas o a ampliar las ya existentes. Los proyectos de nuevos ferrocarriles no se consideran favorables, las naves permanecen ociosas y no hay nuevos pedidos de peones y cargadores, y muy escasa de obreros pertenecientes a las industrias de construcción de edificios y de maquinaria; en una palabra, hay muy poca ocupación en las industrias dedicadas a la fabricación de capital fijo. Aquellos cuyo trabajo y capital se han especializado en éstas ganan poco, y, por tanto, compran pocos productos fabricados por otros. Algunas industrias, al encontrar poco mercado para sus bienes, producen menos; ganan menos y, por consiguiente, compran menos; la disminución de la demanda de sus productos da lugar a que ellas también consuman menos. De ese modo, se extiende la desorganización comercial: la de una inaustria desorganiza a otra, y así sucesivamente.

La causa principal de este mal es la falta de confianza[h]; la mayor parte del daño causado desaparecería en un instante si retornase la confianza, y, tocando a todas las industrias con su varita mágica, hiciera que siguiesen produciendo y consumiendo. Si todas las industrias que fabrican bienes para el consumo directo conviniesen en seguir trabajando y en comprarse mutuamente sus productos como en tiempos normales, se proporcionarían las unas a las otras los medios de obtener un tipo moderado de beneficios y de salarios. Las que fabrican capital fijo tendrían tal vez que esperar un poco más, pero ellas también encontrarían trabajo cuando la confianza se hubiese restablecido hasta el punto de que los poseedores de capital se decidiesen a invertirlo. La confianza, al renacer, se iría desarrollando; el crédito aumentaría los medios de pago y, de ese modo, los precios, volverían a subir. Los ya establecidos en la industria lograrían buenos beneficios, se emprenderían nuevos negocios y se ensancharían los antiguos, y pronto habría una buena demanda, incluso para los servicios de los que se dedican a la fabricación de capital fijo. No existe, naturalmente, un acuerdo formal entre las diferentes industrias para empezar nuevamente a trabajar la jornada completa y, de ese modo, construir un mercado para las mercancías de una y otras. Pero la recuperación de la industria viene del crecimiento gradual y, a menudo, simultáneo de la confianza entre muchas industrias diversas; empieza tan pronto como los comerciantes opinan que los precios no continuarán bajando, y, con la recuperación de la industria, los precios suben[15].

Las relaciones mutuas de la desorganización del crédito, la producción y el consumo.

[h] Fukuyama ha analizado el tema de la confianza en su libro *Trust*.

§ 11. El principal resultado de este estudio de la distribución tiende, pues, a sugerir que las fuerzas sociales y económicas en acción están cambiando, de un modo ventajoso, la distribución de la riqueza; que son persistentes y cada día más intensas, y que su influencia es, en su mayor parte, acumulativa; que el organismo económico social es más delicado y completo de lo que a primera vista parece, y que los grandes cambios poco estudiados podrían acabar en un grave desastre. Sugiere, particularmente, que la apropiación y dominio por parte del Gobierno de todos los medios de producción, aunque fuesen llevados a cabo gradualmente y con lentitud, según ha sido propuesto por los *colectivistas* más responsables, socavaría los fundamentos de la prosperidad social más de lo que a primera vista parece.

El resultado de los cambios económicos es hasta ahora beneficioso, pero exige sumo cuidado en la implantación de reformas.

Partiendo del hecho de que el crecimiento del dividendo nacional depende del progreso continuo de las invenciones y de la acumulación de costosos elementos de producción, nos vemos obligados a reflexionar en que hasta ahora casi todas las innumerables invenciones que nos han dado algún dominio sobre la Naturaleza han sido debidas a trabajadores independientes, y que la participación

Los peligros económicos y sociales del colectivismo.

[15] La cita da MILL y los dos párrafos que la siguen, son reproducidos de *The Economics of Industry*, libro III, cap. I, § 4 (*N. del T.*: Existe una traducción española de esta obra con el título *Economía industrial*, Madrid, Editorial *Revista de Derecho Privado*, 1936), publicada por mi esposa y por mí en 1879. Indican la actitud que la mayoría de los que siguen las tradiciones de los economistas clásicos guarda con respecto a las relaciones existentes entre el consumo y la producción. Es cierto que en épocas de depresión la desorganización del consumo es una causa que contribuye al mantenimiento de la desorganización del crédito y de la producción. Pero el remedio no se halla en el estudio del consumo, como han afirmado algunos autores. Sin duda, es muy útil el estudio de la influencia que ejercen sobre la ocupación los cambios arbitrarios de la moda; pero el principal estudio que se necesita es el de la organización de la producción y del crédito: y aunque los economistas no han logrado todavía realizar ese estudio con éxito, la causa de su fracaso radica en la profunda oscuridad y mutabilidad de forma del problema, no en el hecho de no haberle dado la importancia que merece. La Economía, desde el principio hasta el fin, es un estudio de los ajustes mutuos del consumo y de la producción; cuando se trata del uno, la otra no debe perderse de vista, y viceversa.

que han tenido en ella los funcionarios gubernamentales de todo el mundo ha sido relativamente pequeña. Además, casi todos los elementos costosos de producción que son propiedad colectiva de gobiernos nacionales o locales han sido adquiridos con recursos tomados a préstamo, principalmente de los ahorros de los hombres de negocios particulares. Los gobiernos oligárquicos han hecho a veces grandes esfuerzos por acumular una riqueza colectiva, y, puede esperarse que, en tiempos venideros, la previsión y la paciencia pasarán a ser propiedad común de las clases trabajadoras. Pero, tal como están las cosas, sería demasiado arriesgado confiar a una democracia pura la acumulación de los recursos que se necesitan para lograr un dominio todavía mayor sobre la Naturaleza.

Existen, por tanto, *prima facie,* muchas razones para temer que la propiedad colectiva de los medios de producción reduciría las energías de la Humanidad y detendría el progreso económico, al menos que, antes de su introducción, todo el pueblo hubiese adquirido ya una devoción desinteresada hacia el bien público, que es hoy relativamente rara. Y, aunque no es éste un asunto que nos incumba, vendría probablemente a destruir mucho de lo más bello y agradable de las relaciones de la vida privada y doméstica. Éstas son las principales razones que motivan el que los economistas estudiosos esperen poco bueno y mucho malo de los sistemas que tienden a una reorganización súbita y violenta de las condiciones económicas, sociales y políticas de la vida.

Las desigualdades existentes de riqueza son a menudo exageradas...

Además, nos vemos obligados a pensar que la distribución del dividendo nacional, aunque mala, no lo es tanto como se supone generalmente. En realidad, existen muchos hogares de artesanos en Inglaterra, e incluso en los Estados Unidos, a pesar de las colosales fortunas que allí se encuentran, que saldrían perdiendo sí se llevase a cabo una distribución, por partes iguales del dividendo nacional. Por consiguiente, las fortunas de los que constituyen la gran masa de la población, aunque quedarían, naturalmente, muy mejoradas *por el momento,* con la supresión de todas las desigualdades, no llegarían a aproximarse, ni siquiera temporalmente, al nivel que les asignan los socialistas al hablar de su *edad de oro*[16].

Sin embargo, esta actitud de precaución no implica aquiescencia a las desigualdades actuales de la riqueza. La ciencia económica ha ido tendiendo, durante muchas generaciones, con fuerza cada vez más grande, a la creencia de que no existe una necesidad real, y, por consiguiente, una justificación moral, para que subsista una extrema pobreza al lado de una gran

[16] Hace algunos años, la renta anual de unos 49 millones de personas en el Reino Unido ascendía, según parece, a más de 2.000 millones de libras esterlinas. Muchos artesanos de primera categoría ganaban cerca de 200 libras al año, y había un gran número de hogares de artesanos en los cuales cada uno de los cuatro o cinco miembros ganaba salarios de 18 a 40 chelines por semana. El gasto de estos hogares era mayor que el que habrían podido hacer si la renta total hubiese sido dividida en partes iguales, lo cual habría dado la suma anual de 40 libras por cabeza. PS, 1920. No tenemos a mano estadísticas recientes a este respecto; pero parece seguro que las rentas de las clases trabajadoras en general están aumentando por lo menos con tanta rapidez como las de las demás. Diversas de las indicaciones hechas en el presente capítulo están desarrolladas con mayor amplitud en un artículo sobre "Las posibilidades sociales de la nobleza económica", publicado en el *Economic Journal* de marzo de 1907.

...pero son necesariamente grandes...

riqueza. Las desigualdades de riqueza, si bien son menores de lo que a menudo parecen ser, constituyen una grave falta de nuestra presente organización económica. Cualquier disminución de las mismas que pudiera obtenerse por medios que no minaran las fuentes de la libre iniciativa y de la energía de carácter, y que no detuvieran, por tanto, materialmente el crecimiento del dividendo nacional, constituiría un evidente beneficio social. Aunque la aritmética nos advierte que es imposible hacer subir todos los salarios por encima del nivel que han alcanzado ya en las familias de los artesanos acomodados, es de desear, indudablemente, que los que se encuentran por debajo de dicho nivel sean aumentados, aunque fuese a costa de los que están por encima del mismo.

...y la tolerancia de las mismas puede ser excesiva.

El caso excepcional del "residuo".

§ 12. Se han de tomar urgentes medidas con respecto al grande, aunque hoy –felizmente– decreciente, *residuo* de personas que son física, intelectual y moralmente incapaces de efectuar una jornada de trabajo que les permita ganar un buen salario. Esta clase comprende quizá algunas personas distintas de las que son absolutamente *incapaces* de obtener empleo alguno. Pero es una clase que necesita ser tratada de un modo excepcional. El sistema de la libertad económica es probablemente el mejor, tanto desde el punto de vista moral como material, para aquellos que se hallan en un buen estado de salud mental y corporal. Pero el *residuo* no sabría hacer un buen uso de ella, y si se permitiera a estas personas educar a sus hijos a su modo, la libertad anglosajona perjudicaría a la próxima generación. Sería preferible para ellos, y mucho más para la nación, que se los colocara bajo una disciplina paternal semejante a la que prevalece en Alemania[17].

Las peticiones y las dificultades de la propuesta de un salario mínimo.

El mal de que se trata es tan urgente que es preciso adoptar rápidas medidas contra el mismo. Y la que se ha propuesto de que el Gobierno fije autoritariamente un salario mínimo para los hombres y otro para las mujeres ha ocupado la atención de los economistas durante mucho tiempo. Si pudiera implantarse, sus beneficios serían tan grandes que podría aceptarse gustosamente, a pesar del temor que existe de que se prestara a abusos y de que se utilizara como un medio de hacer presión para conseguir un tipo rígido artificial de salarios en casos en que no existiera justificación

[17] Podría empezarse por una administración más amplia, más educativa y más generosa de la ayuda pública a los desvalidos. Habría que hacer frente a la dificultad de la discriminación, y, al hacerlo, las autoridades centrales y locales obtendrían gran parte de la información necesaria para guiar, y, en casos extremos, para regular a los que son débiles, y especialmente a aquellos cuya debilidad es una fuente de grave peligro para la generación futura. Podría ayudarse a las personas de edad avanzada teniendo en cuenta sus inclinaciones personales. Pero el caso de los que tienen niños a su cargo exigiría un gasto mayor de fondos públicos y una subordinación más estricta de la libertad personal a la necesidad pública. El paso más urgente para acabar con el *residuo* es insistir en que los niños vayan a la escuela con regularidad, vestidos decentemente y que vayan limpios y bien alimentados. En el caso de que no lo hicieren, los padres debieran ser reprendidos, y, como último recurso, podrían reglamentarse esos hogares con alguna limitación de la libertad de los padres. El gasto sería grande, pero no existe necesidad más urgente. Haría desaparecer ese cáncer que corroe todo el cuerpo de la nación, y cuando el trabajo estuviese hecho, los recursos absorbidos por el mismo quedarían libres para destinarlos a alguna otra necesidad social, que sería quizá más agradable que ésta, pero indudablemente menos urgente.

excepcional alguna para ello. Pero si bien se han introducido recientemente mejoras de detalle en el sistema, especialmente en los dos o tres últimos años, parece ser que no se han considerado debidamente sus principales dificultades. Apenas existe experiencia alguna que nos sirva de guía, con excepción de la de Australia, donde cada habitante es copropietario de una extensa propiedad de terreno, y que ha sido poblada recientemente por hombres y mujeres en la plenitud de sus fuerzas y salud. Y semejante experiencia es de poca utilidad en relación con un pueblo cuya vitalidad ha sido disminuida por la antigua *ley de pobres* y las *leyes del trigo*, y por el mal uso del sistema fabril, cuando los peligros de éste no eran todavía bien comprendidos. Un sistema, para poder ser inmediatamente adoptado en la práctica, debe estar basado en cálculos estadísticos del número de personas que, en el momento de ponerlo en vigor, se verían obligadas a buscar la ayuda del Estado, porque su trabajo, no valiese siquiera el salario mínimo, y, especialmente, de aquellas que habrían soportado bastante bien la vida si hubiera sido posible trabajar de acuerdo con la Naturaleza y ajustar, en muchos casos, el salario mínimo a la familia, en lugar de hacerlo al individuo[18].

El número de personas que sólo son aptas para trabajos no especializados está disminuyendo.

§ 13. Volviendo a aquellos trabajadores que poseen suficiente energía moral y física, puede calcularse, aproximadamente, que los que sólo son aptos para trabajos no especializados constituyen cerca de una cuarta parte de la población. Y los que, aunque capacitados para las clases inferiores de trabajo especializado, no pueden actuar rápida e inteligentemente en puestos de responsabilidad, constituyen casi otra cuarta parte. Si se hubiesen hecho análogos cálculos hace un siglo en Inglaterra, las proporciones habrían sido muy diferentes: se habría encontrado que más de la mitad de los obreros no estaban capacitados para trabajo especializado alguno, a parte de la rutina ordinaria de la agricultura, y quizá menos de una sexta parte fuesen aptos para realizar trabajos altamente especializados o de responsabilidad, puesto que la educación del pueblo no se consideraba entonces como un deber y economía nacionales. Si no se hubiese producido otro cambio, la urgente demanda de mano de obra no especializada habría obligado a los patronos a pagar los mismos salarios que para el trabajo especializado; los artesanos habrían percibido salarios algo más bajos y los trabajadores no especializados tendrían unos ingresos más elevados, hasta que los dos se encontrasen.

Aun no siendo éste el caso, algo semejante ha ocurrido: los salarios de los trabajadores no especializados han subido más de prisa que los de todos los demás incluyendo los de los artesanos más hábiles. Y este movimiento hacia la igualdad de los salarios habría ido mucho más

[18] Esta última consideración parece haberse dejado de tener en cuenta en gran parte bajo la influencia de un análisis defectuoso de la naturaleza del trabajo *parásito* y de su influencia sobre los salarios. La familia es, en suma, una unidad sencilla con respecto a la migración geográfica, y, por tanto, los salarios de los hombres son relativamente elevados, y los de las mujeres y niños, bajos, en los lugares en que tienen preponderancia las industrias del hierro y otras análogas, mientras que en algunos distritos menos del 50 por 100 de la renta monetaria de la familia se gana por el padre, y los salarios de los hombres son relativamente bajos. Este ajuste natural es beneficioso desde el punto de vista social y las reglas nacionales rígidas, relacionadas con el salario mínimo para los hombres y las mujeres que lo desconocen o se oponen al mismo, debieran ser derogadas.

Pero la maquinaria ha disminuido la demanda de trabajo de aquellas clases que se consideraban como no especializadas.

de prisa, si el trabajo de los primeros no hubiese sido mientras sustituido, en parte, por el de la maquinaria automática y de otro género. Es cierto que algunas clases de trabajo que correspondían por tradición a los artesanos requieren hoy menos habilidad que antiguamente. Pero, por otra parte, el llamado *trabajador no especializado* tiene a menudo que manejar delicados instrumentos costosos que no se habrían confiado hace un siglo a un trabajador inglés ordinario y que no lo serían hoy a ninguno en algunos países atrasados.

Así pues, el progreso mecánico es una de las principales causas de las grandes diferencias que todavía existen entre los ingresos de las diferentes clases de trabajo. Esto puede parecer, a primera vista, una severa acusación, pero no lo es. Si el progreso mecánico hubiese sido mucho más lento, los salarios reales del trabajo no especializado habrían sido menores de lo que son actualmente, puesto que el crecimiento del dividendo nacional se habría detenido de tal modo que hasta los trabajadores especializados habrían tenido que contentarse con un poder adquisitivo real por hora de trabajo inferior a los seis peniques que gana un peón albañil londinense, y los salarios de los trabajadores no especializados habrían sido, naturalmente, todavía más bajos. Se ha supuesto que la felicidad de la vida, en cuanto depende de las condiciones materiales, empieza cuando lo que se gana es suficiente para proporcionar lo *estrictamente* necesario para ella, y que, después de conseguido esto, un aumento porcentual de la renta aumentará dicha felicidad en la misma proporción, sea cual fuere el nivel de ingresos. Esta grosera hipótesis lleva a la conclusión de que un aumento de un 25 por 100, por ejemplo, en los salarios de la clase más pobre de trabajadores añade más a la suma total de felicidad que un aumento en la misma proporción de los ingresos de igual número de personas de cualquier otra clase. Y esto parece lógico, puesto que detiene el sufrimiento y las causas activas de gradación y abre el camino a la esperanza más que cualquier otro aumento proporcional de ingresos. Desde este punto de vista, puede decirse que las clases más pobres han obtenido del progreso económico un beneficio real mayor que el que sugieren las estadísticas de sus salarios. Pero, por lo mismo, es aún mayor el deber que tiene la sociedad de tratar de conseguir un aumento todavía mayor de bienestar que puede obtenerse a tan bajo coste[19].

El principal remedio es capacitar a los hijos de los trabajadores no especializados para tareas más elevadas...

Tenemos, pues, que luchar para mantener el progreso mecánico en su pleno auge, y por disminuir la oferta de trabajo que sólo sea apto para labores no especializadas, a fin de que los ingresos medios del país puedan subir todavía más rápidamente que en el pasado y que la parte del mismo que corresponde a cada trabajador aumente aún más de prisa. A este fin, necesitamos movernos en el mismo sentido que en los últimos años, pero más enérgicamente. La educación debe ser más completa. El maestro de escuela debe aprender que su principal deber no es comunicar conocimientos, puesto que con unos pocos chelines puede comprarse más ciencia impresa de la que puede contener el cerebro de un hombre, sino educar el carác-

[19] Véase más arriba, libro III, cap. 6, § 6, y la Nota VIII del Apéndice matemático. Compárese también el artículo del profesor Carver sobre "La maquinaria y los trabajadores", en el *Quarterly Journal of Economics*, 1908.

ter, las facultades y las actividades, de modo que los hijos de aquellos padres más o menos ineptos puedan tener mejor oportunidad de ser educados, para que se conviertan en los padres aptos de la próxima generación. A este fin debe correr libremente el dinero público, como también para proveer de aire sano y espacios libres a los barrios obreros, para solaz de los niños de las clases trabajadoras[20].

Así, pues, el Estado parece estar obligado a contribuir generosamente, y hasta con profusión, a aquella parte del bienestar de las clases trabajadoras más pobres, que éstas no pueden fácilmente conseguir, y, al mismo tiempo, a lograr que en el interior de las casas se mantengan las condiciones de higiene y debido acondicionamiento para que sirvan de albergue a los que habrán de actuar en sucesivos años como ciudadanos fuertes y responsables[i]. El número obligado de metros cúbicos de aire por cabeza necesita aumentarse de un modo gradual, aunque no violentamente, y esto, unido a una regla que esablezca que no se construirá ninguna manzana de edificios sin que se deje por enfrente y por detrás de ella un espacio libre, apresurará el traslado de las clases trabajadoras, que ya se ha iniciado, desde los barrios centrales de las grandes poblaciones a lugares más amplios. Entre tanto, la beneficencia pública y los directores de los servicios médicos y sanitarios trabajarán en otro sentido para mejorar las condiciones de los niños de las clases más pobres.

...y hacer lo mismo con los hijos de los especializados.

Los hijos de los trabajadores no especializados necesitan ser educados para que sean capaces de ganar los mismos salarios que los artesanos, y los hijos de éstos para capacitarse en trabajos de mayor responsabilidad aún. No ganarán mucho –a veces hasta perderán– con colocarse en las filas de la clase media, puesto que, como ya se ha observado, la mera facultad de escribir y llevar la contabilidad corresponde, realmente, a un grado inferior al del trabajo manual especializado, y sólo figuró en un plano superior en el pasado a causa de que la educación del pueblo había sido descuidada. Existe siempre una pérdida social, a la vez que un beneficio, cuando los hijos de los trabajadores pasan a un grado superior. Pero la existencia de nuestra clase más baja actual constituye casi un mal en sí mismo: nada debe hacerse para aumentar el número de sus componentes y debe ayudarse a los nacidos en ella a elevarse a un grado superior.

La imaginación constructiva, de la cual depende el progreso material.

Existe mucho sitio vacante en las filas de los artesanos, como lo hay también en abundancia en las de la clase media. A la actividad e iniciativa de los dirigentes de esta última se deben la mayoría de las invenciones y mejoras, que permiten al trabajador de nuestro tiempo tener *confort* y lujos que antes eran raros o desconocidos entre los ricos de hace algunas generaciones, y sin las cuales Inglaterra no podría abastecer a sus habitantes con una cantidad suficiente de víveres. Y constituye un gran

[20] En el Apéndice G, §§ 8-9, se dice que la salud de las clases trabajadoras, y especialmente la de sus hijos, tiene derecho a beneficiarse de los impuestos que se recaudan por aquel alimento de valor que comunica a los terrenos urbanos concentración de la población.

[i] En este punto, Marshall añade un papel adicional que tiene el Gobierno y por tanto su política económica.

beneficio para la nación que los hijos de los trabajadores de cualquier, clase ingresen en el círculo relativamente pequeño de los que crean nuevas ideas y las desarrollan en sólidas construcciones. Los beneficios de éstos son a veces grandes; pero, tomados en conjunto, han ganado probablemente para el mundo cien veces más de lo que para sí han conseguido. Es cierto que muchas de las grandes fortunas se han hecho por medio de la especulación más bien que por un trabajo verdaderamente constructivo, y que gran parte de esa especulación va unida a una estrategia antisocial y, a veces, a una mala manipulación de las fuentes que sirven de guía a los demás capitalistas. No es fácil, sin embargo, encontrar el remedio, y éste no podrá ser nunca perfecto. Las precipitadas tentativas para regular la especulación por medio de leyes han resultado ser, invariablemente, fútiles o perjudiciales; pero éste es uno de aquellos asuntos en que la fuerza siempre creciente de los estudios económicos ha de prestar, probablemente, grandes servicios al mundo, en el transcurso del presente siglo.

Las formas nocivas de especulación son un grave obstáculo al progreso.

El mal puede ser atenuado de otras muchas formas, por medio de una mejor comprensión de las posibilidades sociales de la hidalguía económica. La devoción al bienestar público, por parte de los ricos, puede contribuir considerablemente a ayudar al recaudador de impuestos a sacar partido de los recursos de los ricos en beneficio de los pobres, y puede de este modo hacer desaparecer los peores males originados por la pobreza.

Posibilidades sociales de la hidalguía económica.

§ 14. Acabamos de estudiar las desigualdades de la riqueza y especialmente el reducido nivel de los ingresos de las clases más pobres en relación con sus deprimentes efectos sobre la actividad y limitación de la satisfacción de las necesidades; pero en este caso, como en todos los demás, el economista se halla frente al hecho de que la facultad que posee una familia de utilizar convenientemente sus ingresos y oportunidades es, en sí misma, una riqueza de orden más elevado y de un género muy raro en todas las clases sociales. Quizá 100.000.000 de libras se gastan anualmente por las clases trabajadoras, y 400.000.000 de libras por el resto de la población de Inglaterra, en cosas que contribuyen muy poco o nada a hacer la vida más noble o feliz. Y aunque es cierto que una reducción en las horas de trabajo disminuiría, en muchos casos, el dividendo nacional y reduciría los salarios, sería, no obstante, ventajoso que la mayoría de las personas trabajasen menos, siempre que la correspondiente pérdida material de ingresos pudiese ser compensada por el abandono, por parte de todas las clases sociales, de los métodos dignos de consumo, y que éstas pudiesen aprender a hacer buen uso de sus ocios.

Es más fácil trabajar bien que utilizar debidamente la riqueza, y mucho más fácil que emplear bien el ocio.

Pero, desgraciadamente, la naturaleza humana mejora muy lentamente en lo que se refiere al modo de utilizar en una forma conveniente sus usos. En todas las épocas, en todos los países y en todas las clases sociales, los que han sabido trabajar bien han sido mucho más numerosos que los que han logrado utilizar adecuadamente sus conocimientos y ocios. Por otra parte, sólo mediante la libertad para utilizar el tiempo a su antojo es posible que los hombres puedan aprender a hacer un buen uso de su ociosidad, y ninguna clase de trabajadores manuales que no disponga de ratos libres puede tener mucho respeto de sí misma y alcanzar la ciuda-

danía plena. Algún tiempo libre de la fatiga del trabajo, que cansa sin educar, es una condición necesaria para un elevado nivel de vida.

En este caso, como en todos los semejantes, las facultades y actividades de los jóvenes son las que revisten una mayor importancia, tanto para el moralista como para el economista. El deber más imperativo de esta generación es el de proporcionar a la juventud las oportunidades de desarrollar sus más elevadas facultades, y de convertirla en un conjunto productivo eficiente. Y una condición esencial para ello es liberarlos frecuentemente de las faenas mecánicas y proporcionales tiempo suficiente para que se consagren a juegos escolares y otros tipos de distracciones que fortalecen y desarrollan el espíritu.

El ocio para la juventud.

Aunque sólo consideráramos el perjuicio que se irroga a la juventud al obligarla a vivir continuamente en un hogar donde los padres llevan una vida sin alegría, sería convenientemente a los intereses de la sociedad que se proporcionasen también a éstos algún tipo de distracción. No es probable que salgan trabajadores capacitados, ni buenos ciudadanos, de hogares en los cuales la madre está ausente durante gran parte del día, o a los que el padre sólo regresa cuando los hijos están durmiendo, y, por tanto, la sociedad tiene un interés directo en que se disminuyan las horas de servicio demasiado largas, incluso para los guardas del ferrocarril y otros, cuyo trabajo no es en sí muy pesado.

El interés de la generación que crece en las horas de trabajo de sus padres.

§ 15. Al disminuir la dificultad que ofrece el ajuste de la oferta de mano de obra especializada de diversas clases a la demanda de la misma, llamamos la atención sobre el hecho de que tal ajuste no podía ser exacto, porque los métodos industriales cambian rápidamente y la habilidad de un trabajador necesita ser utilizada durante unos cuarenta o cincuenta años después de que ha empezado a adquirirla[21]. Las dificultades que acabamos de estudiar estriban también, en gran parte, en los hábitos y modos de pensar heredados. Si la organización de nuestras sociedades anónimas, de nuestros ferrocarriles y canales es mala, la podemos reformar en una o en dos décadas. Pero aquellos elementos de la naturaleza humana que se han desarrollado durante varios siglos de guerras y violencias, de placeres sórdidos y groseros, no pueden cambiarse mucho en el curso de una generación.

El ajuste industrial obstaculizado por la duración de la vida humana y por la aún más larga vida de los rasgos hereditarios de carácter.

Ahora, como siempre, algunos nobles y esforzados apóstoles de la reorganización de la sociedad nos han trazado hermosos cuadros de la vida, tal como podría ser si estuviera regida por las instituciones que su imaginación ha creado. Pero parten del supuesto de que la naturaleza humana, dentro de las nuevas instituciones, efectuaría rápidamente cambios que no pueden esperarse de un modo racional ni en el curso de un siglo, incluso en las condiciones más favorables. Si la naturaleza humana pudiera ser transformada de un modo tan ideal, la hidalguía económica prevalecería en la vida incluso con las instituciones hoy existentes de la propiedad privada. Y ésta, cuya necesidad no alcaza más allá de las cualidades de la naturaleza humana, se volvería innocua, al propio tiempo que se haría innecesaria.

Si la naturaleza humana pudiera ser modificada, la propiedad privada sería innecesaria e inocua.

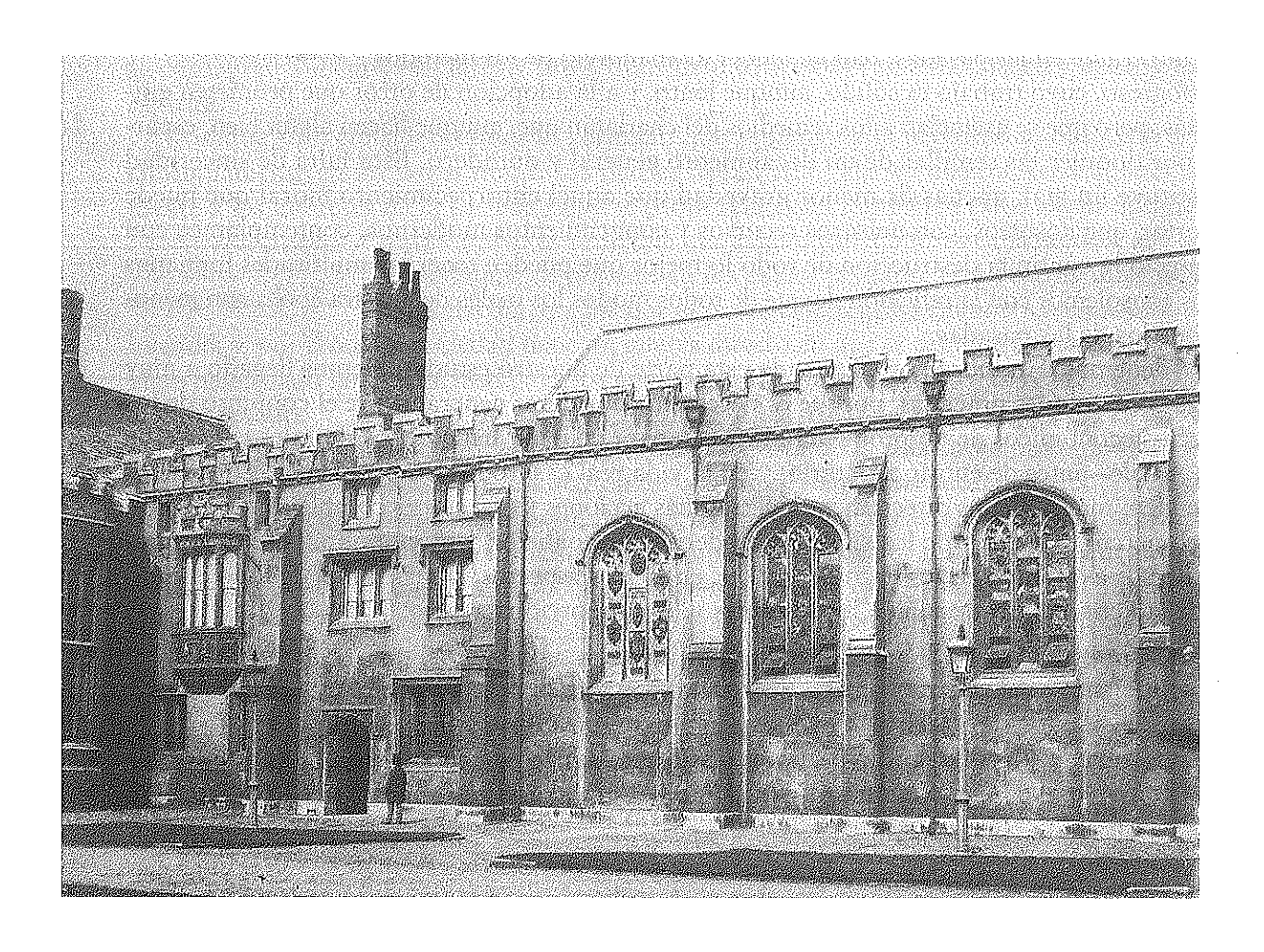
[21] Véase libro VI, cap. 5, §§ 1-2.

Es necesario; pues, precaverse contra la tentación de exagerar los males económicos de nuestra época y de ignorar la existencia de análogos e incluso peores males en épocas anteriores, si bien alguna exageración de ellos, puede servir de estímulo para impedir que perduren dichos males actuales. Pero no es menos erróneo jugar con la verdad por un motivo plausible que por un motivo egoísta. Y las descripciones pesimistas de nuestra época, unidas a románticas exageraciones de la felicidad imperante en las pasadas, han de tender al abandono de los métodos de progreso, cuyo trabajo es sólido, aunque lento, y a la adopción de otros que prometen quizá más, pero que se asemejan a los remedios del charlatán que, aunque hacen algún bien, esparcen por doquier las semillas de un decaimiento general y duradero. Esta falta de sinceridad constituye un mal, apenas de menor gravedad que aquel entorpecimiento moral que puede soportar, que nosotros, con nuestros recursos y conocimientos modernos, contemplamos con desprecio la continua destrucción de todo lo mejor que pueden tener las multitudes humanas y nos consolemos con la reflexión de que de todos modos los males de nuestra época son menores que los de las pasadas.

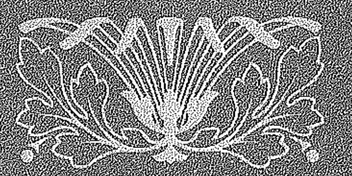
Tan perniciosa es la exagerada impaciencia como la extrema paciencia en los males sociales.

Y debemos dar ahora por terminada esta parte de nuestro estudio. Hemos llegado a muy pocas conclusiones prácticas, porque es necesario considerar generalmente el conjunto de los aspectos económicos de un problema práctico –para no decir nada de los morales y de los de otra índole– antes de entrar a tratarlo, y en la vida real casi todos los problemas económicos dependen, más o menos directamente, de algunas acciones y reacciones complejas del crédito, del comercio exterior y de los sistemas modernos de coalición y monopolio. Pero el terreno que hemos explorado en los libros V y VI es, en ciertos aspectos, el más difícil de todo el campo de la Economía, y domina a los restantes y les proporciona acceso[j].

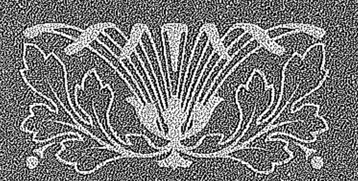
[j] En su carta a Edgeworth de 28 de agosto de 1902, que ya hemos citado en notas anteriores, finaliza haciendo algunos comentarios que complementan las ideas expuestas en este párrafo. En concreto, Marshall escribe que desde su punto de vista, la teoría es esencial, ya que sin ella no se puede conseguir ningún estudio real de los problemas económicos. Pero a pesar de ello añade que "no concibo ninguna idea más calamitosa que esa abstracta, o general, o 'teoría' económica sea la 'adecuada' economía". También añade que a pesar de que el análisis cualitativo es un elemento esencial, no se considera como tal en la economía del siglo XX. (Carta recogida en *Memorials of Alfred Marshall*, A. C. Pigou, ed. 1956, págs. 435-438.)



La Old Chapel del First Court de St. John's College, *c.* 1865
(la Old Chapel fue demolida en 1869).

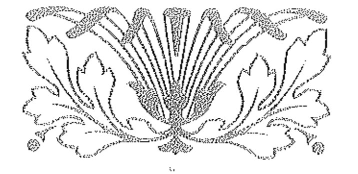


Apéndices



Apéndice A

El crecimiento de la libertad de industria y el espíritu de empresa



§ 1. En la última sección del primer capítulo del libro I se indica el objeto de los Apéndices A y B; dicha sección, puede servir de introducción.

La acción individual y el carácter de la raza actúan y reaccionan entre sí; ambas están muy influidas por las causas físicas.

Si bien las causas próximas de los principales acontecimientos de la Historia se hallan en las acciones de los individuos, no obstante, la mayoría de las condiciones que los han hecho posibles se deben a la influencia de instituciones heredadas, de cualidades raciales y de la naturaleza física. Las mismas cualidades raciales son, sin embargo, originadas principalmente por la acción de los individuos y de las causas físicas en una época más o menos remota. Con frecuencia, una raza fuerte ha nacido de un progenitor de extraordinaria fuerza corporal y espiritual. Las costumbres que motivan el que una raza sea fuerte tanto en la paz como en la guerra, se deben a menudo a la inteligencia de unos cuantos grandes pensadores que han interpretado sus costumbres y desarrollado sus reglas de vida, a veces por medio de preceptos formales y otras mediante una influencia sutil y casi imperceptible. Pero ninguna de estas cosas es de una utilidad permanente si el clima no se muestra favorable al vigor; los dones de la Naturaleza, la tierra, las aguas y el cielo determinan el carácter de la obra de una raza e imprimen así tonalidad a las instituciones sociales y políticas.

La vida salvaje está gobernada por la costumbre y el impulso.

Estas diferencias no se muestran claramente mientras el hombre permanece aún en estado salvaje. Los informes que poseemos acerca de las tribus primitivas son escasos y poco fidedignos, pero sabemos lo suficiente para tener la seguridad de que ofrecen una extraña uniformidad de caracter general, dentro de una gran variedad de detalles. Sea cual fuere su clima y sus antepasados, encontramos a los salvajes viviendo bajo el dominio de la costumbre y de los impulsos naturales; casi nunca se trazan nuevas líneas de conducta; nunca se preocupan del futuro y rara vez hacen previsiones para el mismo; son caprichosos a pesar de estar esclavizados por la cos-

tumbre, están regulados por la fantasía del momento; a veces dispuestos a entregarse a los ejercicios más penosos, pero son incapaces de realizar durante mucho tiempo un trabajo seguido. Las tareas laboriosas y aburridas se evitan en la medida de lo posible; las que son inevitables se encomiendan a las mujeres.

Las causas físicas actúan más poderosamente en las etapas primitivas de civilización...

Cuando pasamos de la vida del salvaje a las formas primitivas de civilización, la influencia del medio ambiente físico se hace sentir más, lo cual es debido en parte a que la historia antigua es muy deficiente y dice poco acerca de los acontecimientos y de la influencia de los fuertes caracteres individuales que han guiado y regulado el curso del progreso nacional, apresurándolo o retardándolo y, sobre todo, a que en esta etapa del progreso el poder del hombre para luchar con la Naturaleza es pequeño y que aquél no puede hacer nada sin la ayuda generosa de ésta. La Naturaleza ha señalado unos pocos lugares de la superficie de la tierra como especialmente favorables a los primeros esfuerzos realizados por el hombre para salir del estado salvaje, y el primer crecimiento de la cultura y de las artes industriales fue dirigido y regulado por las condiciones físicas de esos lugares favorecidos[1].

...las cuales tienen necesariamente lugar en los climas cálidos.

Hasta la civilización más sencilla es imposible, a menos que los esfuerzos del hombre sean más que suficientes para proporcionarle las cosas necesarias para la existencia; se necesita algún excedente para ese esfuerzo mental en el cual tiene su origen el progreso. Y, por tanto, casi todas las civilizaciones primitivas han surgido en climas cálidos donde las necesidades para la existencia son pequeñas y en los cuales la Naturaleza proporciona rendimientos, abundantes aun al cultivo más tosco. Se han reunido a menudo alrededor de algún río que ha humedecido el suelo y proporcionado buenos medios de comunicación. Los gobernantes han pertenecido generalmente a una raza procedente en una época reciente de un clima más frío, de un país lejano o de tierras montañosas cercanas, pues el clima cálido destruye las energías, y la fuerza que les ha permitido gobernar

[1] Acerca de la cuestión general de la influencia del medio ambiente sobre el carácter de la raza, tanto directa como indirectamente, al determinar la naturaleza y de las ocupaciones dominantes, véase KNIES[a]: *Politische Œkonomie;* HEGEL: *Philosophy of History,* y BUCKLE[b]: *History of Civilization.* Compárese también la *Política,* de ARISTÓTELES, y *L'Esprit des Lois,* de MOSTESQUIEU.

[a] Karl Gustav Adolf Knies (1821-1898). Economista alemán, conocido fundamentalmente por su *Political Economy from the Standpoint of the Historical Method* de 1853, que es uno de los libros sobre metodología del siglo XIX sobre la Escuela Histórica de Economía alemana. Desde su punto de vista, había que considerar el "progreso moral" que hace obsoletas a la mayoría de las teorías que se han elaborado.

[b] Henry Thomas Buckle (1821-1862). Historiador inglés, cuya obra más conocida es la citada por Marshall, *History of Civilization in England,* cuyo primer volumen apareció en 1857 tras siete años de investigación. El segundo se editaría en 1861. En esta obra pretende descubrir las leyes del proceso histórico, tomando como ejemplo varios países. De acuerdo con Comte, consideraba que el progreso intelectual era el factor esencial para el desarrollo histórico y negaba el progreso moral. Asimismo, aceptaba el determinismo geográfico por el cual el desarrollo histórico de los pueblos está influido por los factores naturales, tales como el clima, el suelo, paisaje, etc.

Las castas gobernantes han manifestado sus energías en la guerra y en la política, no en la industria.

ha sido casi en todos los casos producto del clima más templado de su tierra natal. Han conservado, en efecto, gran parte de su energía en sus nuevos hogares durante varias generaciones, viviendo entre tanto lujosamente de los productos, del trabajo de las razas sometidas, y han hallado campo para sus aptitudes como gobernantes, como guerreros y como sacerdotes. Ignorantes en un principio, han aprendido pronto todo lo que sus súbditos tenían que enseñarles y los han adelantado en el saber. Pero, en esta etapa de la civilización, un carácter intelectual emprendedor se ha limitado casi siempre a las tareas del Gobierno; muy rara vez se ha dedicado a las de la industria.

La influencia de un clima cálido.

El motivo de ello es que el clima que ha hecho posible una civilización temprana la ha condenado también a la debilidad[2]. En los países más fríos, la Naturaleza proporciona una atmósfera vigorizante, y, aunque el hombre tiene que luchar mucho al principio, a medida que su saber y su riqueza aumentan, puede ganar lo suficiente para alimentarse y vestirse, y más tarde se proporciona esos grandes y sustanciales edificios que son el requisito más costoso de una vida culta en los lugares donde la crudeza del clima hace necesario que casi todos los servicios domésticos y las reuniones sociales tengan la protección de un techo. Pero el aire puro y vigorizante necesario para la existencia no puede obtenerse cuando la Naturaleza no lo proporciona libremente[3]. Puede encontrarse, sin duda, un trabajador efectuando un trabajo físico arduo bajo el sol tropical; el trabajador manual puede tener instintos artísticos, el sabio, el estadista o el banquero pueden ser inteligentes y perspicaces; pero la elevada temperatura da lugar a que el trabajo físico penoso y sostenido sea incompatible con una actividad intelectual muy elevada. Bajo la influencia combinada del clima y del lujo, la clase dominante va perdiendo gradualmente su fuerza; cada día va siendo menos capaz de llevar a cabo grandes hechos, y, por último, ha de dejar paso a otra raza más fuerte que procede, probablemente, de un clima más frío. Algunas veces se forma una casta intermedia entre la que ha gobernado hasta entonces y los nuevos gobernantes, pero con mayor frecuencia aquélla queda confundida con la masa del pueblo.

Una civilización semejante ofrece a menudo mucho interés al historiador filósofo. Toda su existencia está casi inconscientemente regida por unas cuantas sencillas ideas que están tejidas con esa agradable armonía que comunica a las alfombras persas el encanto que nos ofrecen.

[2] Montesquieu dice (libro XIV, cap. II) que la superioridad de fuerza proporcionada por un clima frío produce, entre otros efectos, "una mayor sensación de superioridad –es decir, menor deseo de venganza y una mayor sensación de seguridad–, o, lo que es lo mismo, más franqueza, menos suspicacia, más prudencia y sagacidad". Estas virtudes son eminentemente útiles al progreso económico.

[3] Es posible que esto tenga que modificarse en algo –pero sólo en algo– si F. Galton llegara a probar que tiene razón al pensar que un reducido número de personas de una raza predominante en un país cálido, como, por ejemplo, los ingleses en la India, podrá llegar a mantener su vigor constitucional incólume durante muchas generaciones, haciendo un uso liberal de hielo artificial o de los efectos refrigerantes de la expansión forzada de aire comprimido. Véase su discurso presidencial en el Instituto Antropológico, en 1887.

Puede aprenderse mucho siguiendo esas ideas hasta su origen en la influencia combinada de la raza, del ambiente físico, de la religión, de la filosofía y de la poesía, de los incidentes de la guerra y de la influencia dominante de los fuertes caracteres individuales. Todo esto es instructivo para el economista en muchos sentidos; pero no arroja una luz muy directa sobre los móviles, que son los que él ha de estudiar especialmente, puesto que en una civilización semejante los hombres más capacitados desprecian el trabajo; no hay hombres de empresa ni capitalistas arriesgados; la industria menospreciada se regula por la costumbre y hasta considera a ésta como su único protector contra la tiranía de la arbitrariedad.

En una civilización primitiva, el movimiento, aunque lento, existe.

La mayor parte de las costumbres no son, sin duda, más que una forma cristalizada de la opresión y supresión. Pero un conjunto de costumbres que no hiciese sino oprimir a los débiles no podría subsistir mucho tiempo, puesto que los fuertes descansan sobre el apoyo de los débiles, su propia fuerza no puede sostenerlos sin este último apoyo, y si consiguen organizaciones sociales que abrumen de un modo excesivo a los débiles, se destruyen a sí mismos con ello. Por consiguiente, todo conjunto de costumbres que perdure ha de contener disposiciones que protejan a los débiles contra los abusos más temerarios[4].

La costumbre no está nunca completamente del lado de la fuerza.

En realidad, cuando existe poco espíritu de empresa y ningún campo para la efectiva competencia, la costumbre es el necesario escudo para proteger al pueblo no sólo contra los más fuertes, sino también contra los conciudadanos de la misma categoría. Si el herrero sólo puede vender sus rejas de arado a los habitantes del pueblo y éstos sólo pueden comprárselas a él, es de interés para todos que el precio sea fijado por la costumbre a un nivel moderado. De ese modo, ésta adquiere una especie de santidad, y no hay nada en los primeros pasos del progreso que tienda a destruir la primitiva costumbre de considerar al innovador como un impío y como un enemigo. Así la influencia de las causas económicas se encuentra por bajo de la superficie, y allí éstas trabajan más despacio y con mayor seguridad, tardando varias generaciones en producir sus efectos y siendo su acción tan sutil que escapa fácilmente a toda observación, y sólo pueden reconocerla los que han aprendido a buscarla mediante el estudio de los efectos más notables y rápidos debidos a causas análogas en los tiempos modernos[5].

...y es, en efecto, una protección necesaria cuando los medios de comunicación son pequeños.

§ 2. Esta fuerza de la costumbre en las civilizaciones primitivas es una causa, por una parte, y una consecuencia, por otra, de las limitaciones al derecho de propiedad. Con respecto a

[4] Véase BAGEHOT: *Physics and Politics*, y las obras de Herbert Spencer y de Maine.

[5] Así, el *nivel moderado*, al cual la costumbre fija el precio de una reja de arado, al analizarlo, resulta ser el que a la larga proporciona al herrero una remuneración igual a la de sus conciudadanos que hacen un trabajo igualmente difícil (teniendo en cuenta todos sus privilegios y gajes): o, en otras palabras, el que bajo el régimen de libertad de empresa, de facilidad de comunicaciones y de efectiva competencia, llamaríamos un tipo normal de salario. Si un cambio en las circunstancias da lugar a que el de los herreros sea mayor o menor, casi siempre se introduce un cambio en la esencia de la costumbre, a menudo imperceptible, que lo hace volver a este nivel.

la propiedad en general, pero más especialmente a la de la tierra, los derechos del individuo se derivan generalmente de los del hogar y de la familia, en el sentido más restringido del término, y están subordinados a éstos. Los derechos de la familia se subordinan del mismo modo a los del pueblo, que a menudo no es más que una familia ampliada y desarrollada según la ficción tradicional ya que no lo sea de hecho.

La división de la propiedad aumenta la fuerza de la costumbre y se opone a los cambios.

Es cierto que en una etapa primitiva de civilización pocos habrían sentido el deseo de apartarse de las prácticas acostumbradas. Por completos y bien definidos que hayan sido los derechos de los individuos sobre su propiedad éstos habrían estado mal dispuestos a afrontar la cólera con que sus conciudadanos habrían recibido cualquier innovación y el ridículo que recaería sobre el que se creyese más sabio que sus antepasados. Pero muchos pequeños cambios no dejarían de ocurrírseles a los más atrevidos, y si éstos hubiesen estado en libertad de hacer experimentos por su cuenta, los cambios se habrían ido efectuando por pequeñas etapas y en una forma casi imperceptible, hasta que se hubiese manifestado suficiente variación en la práctica para borrar las reglas de la costumbre y dar una considerable libertad a la elección individual. Pero cuando cada cabeza de familia era considerado sólo como un socio de más edad y como el guardián de la propiedad familiar, la más pequeña divergencia de la rutina hereditaria hallaba la oposición de los que tenían derecho a ser consultados acerca de todos los detalles.

Y, además, detrás de la resistencia autoritaria de la familia se encontraba la del pueblo, puesto que, si bien cada familia tenía el uso exclusivo por algún tiempo de sus terrenos de cultivo, muchas operaciones se llevaban a cabo en común, de modo que cada uno tenía que hacer las mismas cosas que los demás en idéntica época. Cada campo, cuando le llegaba el turno de quedar abandonado, se convertía en una parte de los pastos comunes, y todas las tierras del pueblo estaban sujetas, de cuando en cuando, a una redistribución[6]. Por tanto, éste tenía derecho a prohibir toda innovación, ya que ésta podría ir en contra de sus planes de cultivo y disminuir por último el valor de la tierra, perjudicando a la colectividad cuando llegara el momento de la próxima redistribución. Por tal motivo, surgía a menudo una compleja red de reglas, por las cuales todos los cultivadores se hallaban tan rígidamente ligados que no podían utilizar su propio juicio y discreción ni aun en los detalles más triviales[7]. Es probable que ésta haya

[6] El sistema de la Marca teutónica fue, en realidad, de un uso mucho menos general de lo que algunos historiadores han supuesto. Pero en los lugares donde estaba desarrollado en toda su plenitud una pequeña parte la marca de la familia se destinaba permanentemente a vivienda, y cada familia conservaba su parte de la misma para siempre. La segunda parte, o marca de arar, estaba dividida en tres grandes campos en cada uno de los cuales tenía cada familia generalmente varias porciones: dos de estos campos eran cultivados cada año, y el otro se dejaba sin cultivar. La tercera parte, que era la mayor, se utilizaba como tierra de pasto común a todo el pueblo, como lo era también el campo que se dejaba sin cultivar en la marca de arar. En algunos casos, ésta era de cuando en cuando destinada a pastos y se tomaban de la marca común algunas tierras para hacer una nueva marca de arar, lo que suponía una redistribución. Así, pues, el modo en que cada familia utilizaba sus tierras afectaba, para bien o para mal, a todos los habitantes del pueblo.

[7] Compárese la relación del cultivo de Runrig que hace el duque de ARGYLL en *Unseen Foundations of Society*, cap. IX.

sido la causa más importante del retraso del desarrollo del espíritu de empresa libre entre los hombres. Puede observarse que la propiedad colectiva de la tierra estaba en armonía con aquel espíritu de quietud del cual están impregnadas muchas religiones orientales, y que su larga supervivencia entre los hindúes o indostánicos ha sido debida, en parte, a la tranquilidad que inculcan en sus escritos religiosos.

La influencia de la costumbre sobre los métodos de la industria es acumulativa.

Es probable que aunque la influencia de las costumbres sobre los precios, los salarios y la renta ha sido exagerada, la que ejerce sobre las formas de producción y sobre los arreglos económicos generales de la sociedad no haya sido lo bastante apreciada. En el primer caso, sus efectos son evidentes, pero no acumulativos; mientras que en el segundo ocurre lo contrario. Y es una regla casi universal que los efectos de una causa que, aunque pequeña en un momento dado, está actuando continuamente en el mismo sentido, tienen una importancia mayor de lo que a primera vista parece. Pero, por grande que fuese la influencia de la costumbre en las civilizaciones primitivas, el espíritu de los griegos y de los romanos estaba lleno de estímulos de empresa, y es de un gran interés averiguar por qué se preocuparon tan poco de aquellos aspectos sociales de los problemas económicos que a nosotros tanto nos interesan.

Las viejas civilizaciones han sido principalmente interiores.

§ 3. Los hombres de la mayoría de las civilizaciones primitivas se establecieron en los valles de los grandes ríos, en los que las llanuras bien regadas eran rara vez asoladas por el hambre, puesto que, en un clima donde nunca falte el calor, la fertilidad del suelo varía casi directamente con la humedad; los ríos ofrecían, también, un fácil medio de comunicación, que era especialmente favorable a las formas sencillas del comercio y de la división del trabajo, y que no obstaculizaba los movimientos de los grandes ejércitos al servicio del despótico Gobierno central para mantenerse en el poder. Es cierto que los fenicios vivían en el mar, y que esta gran raza semita prestó valiosos servicios, preparando el camino al libre intercambio entre muchos pueblos, y extendió el conocimiento de la escritura, de la aritmética y de los sistemas de pesas y medidas, pero dedicaron sus principales energías al comercio y a la manufactura.

El mar dio a los griegos el conocimiento, la libertad y la facultad de variación.

Estaba reservado, sin embargo, al genio de los griegos el alcanzar la plenitud en la libertad del mar y el absorber lo mejor del pensamiento y del arte más puro del viejo mundo. Sus innumerables colonias del Asia Menor de la Grecia magna y de la Hélade propiamente dicha desarrollaron libremente sus propios ideales bajo la influencia de las nuevas concepciones, manteniendo un constante intercambio unas con otras, así como con los países depositantes de la vieja cultura, comunicándose sus experiencias mutuamente, pero sin estar ligadas a autoridad alguna. La energía y espíritu de empresa, en lugar de hallarse reprimidos por la tradición, fueron alentados para fundar una nueva colonia y desarrollar nuevas ideas, sin ningún género de limitaciones.

Su clima hizo que su cultura fuese económica, y, no obstante, dio lugar a que su fuerza no se debilitase rápidamente.

Su clima los libraba de tener que realizar trabajos enervantes; dejaban a sus esclavos las faenas más penosas y se dedicaban al libre juego de su fantasía. La habitación, el vestido y el combustible eran poco costosos; su hermoso cielo convidaba a la vida al aire libre, haciendo más fáciles y económicas las relaciones sociales y políticas. Y, sin embargo, las brisas del Mediterráneo refrescaban tanto su vigor, que durante muchas generaciones conservaron la fuerza y elasticidad de carácter que habían traído de sus primitivos hogares del Norte. Bajo estas condiciones fue madurándose una delicada fantasía y originalidad especulativa, una energía en la vida política y una subordinación del individuo al Estado como no se ha visto nunca más en el mundo[8].

Modernos en muchos aspectos, no anticiparon, sin embargo, los problemas económicos, los cuales han crecido con el sentido de la dignidad del trabajo.

Los griegos, fueron más modernos, en muchos aspectos, que los pueblos de la Europa medieval, y en algunos estaban más adelantados, incluso que nosotros. Pero no llegaron nunca a tener una clara concepción de la dignidad humana; consideraron la esclavitud como un mandato de la Naturaleza[c]; toleraron la agricultura, pero estimaron todas las demás industrias como una degradación, y supieron muy poco o nada de los problemas económicos que absorben todo el interés de nuestra época[9 d].

No habían sentido nunca el peso de la pobreza. La tierra y el mar, el sol y el cielo, se habían combinado, de la mejor forma para facilitar la consecución de los requi-

[8] Véanse NEUMANN y PARTSCH[e]: *Physikalische Geographie von Griechenland*, capítulo I, y GROTE[f]: *History of Greece*, parte II, cap. I.

[9] Véase más arriba, pág. 6. Así, hasta PLATÓN dice: "La Naturaleza no ha hecho zapateros ni herreros; esas ocupaciones degradan a las personas que a ellas se dedican, desgraciados mercenarios excluidos, por su misma posición, de los derechos políticos". (*Leyes*, XII.) Y ARISTÓTELES prosigue: "En el Estado mejor gobernado, los ciudadanos no deben hacer vida de mecánicos o de comerciantes, pues semejante vida es innoble y contraria a la virtud". (*Política*, VII, 9; véase también III, 5.) Estas citas dan el principio fundamental del pensamiento de los griegos con respecto al comercio; pero, como existían pocas fortunas independientes en la antigua Grecia, muchos de sus mejores pensadores se vieron obligados a tomar alguna participación en empresas comerciales.

---

[c] Jacob Burckhardt en su *Historia de la cultura griega* (1873, T. I, pág. 178) señala que según los autores cómicos hubo una edad de oro en la que no hubo esclavos de ninguna especie y añade que "debió ser en tiempos remotísimos porque en lo que alcanza la tradición [...] siempre ha habido esclavos".

[d] Cartledge en su libro *The Greeks* (2000) señala que ese desinterés por el progreso económico se debió en gran parte a que los griegos en aquella época estaban a merced de las fuerzas de la Naturaleza y no podían esperar, como ocurrió en la Revolución Industrial, que la aplicación de nuevas máquinas y tecnología pudiera modificar el entorno natural para alcanzar los objetivos que se persiguen. Los griegos ni siquiera estaban seguros de poder transmitir a sus herederos la propiedad inmobiliaria que poseían.

[e] Libro publicado en 1885.

[f] George Grote (1794-1871). Historiador inglés de la época clásica. Sus análisis estuvieron influidos por David Ricardo y a través de él por James Mill y por Bentham. Mostró interés por la "Utilitarian Society" de John Stuart Mill. La preparación de la *History of Greece* comenzó en 1822, cuyos dos primeros volúmenes aparecerían en 1846 y los diez restantes entre 1847 y 1856. Durante 1826 a 1830 trabajó con J. S. Mill y Henry Brougham en la organización de una nueva universidad en Gower Street. En 1830 viajó por Europa y contactó con los líderes liberales en París. En 1845 ayudó monetariamente a Auguste Comte.

sitos materiales de una vida perfecta. Hasta sus esclavos tuvieron considerables oportunidades para adquirir cultura, y, si no hubiese sido así, nada había en el carácter griego, ni en las lecciones que el mundo había aprendido hasta esa época, que los hubiera hecho preocuparse por ello. Las excelencias del pensamiento griego han hecho de éste como una especie de piedra de toque con la cual muchos de los grandes pensadores de las sucesivas épocas han ensayado todo nuevo estudio, y la intolerancia con que la mente académica ha considerado a menudo el estudio de la Economía se debe en gran parte a la que sentían los griegos por las preocupaciones y arduas tareas del comercio.

Su intolerancia de la disciplina de la industria estable le condujo a su decadencia.

Y, sin embargo, algo podría haberse aprendido de la decadencia de Grecia, que fue producida por la falta de aquella formalidad de fines que ninguna raza ha podido mantener por espacio de muchas generaciones, sin la disciplina de la industria. Desde el punto de vista social e intelectual, los griegos fueron libres, pero no aprendieron a usar de su libertad; no tuvieron dominio de sí mismos, y carecieron de resolución firme y persistente. Tuvieron toda la rapidez de perfección y vivacidad de inteligencia que constituyen los elementos esenciales del espíritu de empresa comercial, pero carecieron de propósitos y de paciente resistencia. Su agradable clima fue debilitando poco a poco sus energías físicas; la fuerza de carácter no estuvo protegida por la resuelta perseverancia en el trabajo, y, por último, cayeron en brazos de la frivolidad.

La fuerza de carácter de los romanos los hacía aptos para los negocios, pero generalmente preferían la guerra y la política.

§ 4. La civilización continuó desplazándose hacia Occidente y tuvo más tarde su centro en Roma. Los romanos constituyeron, más bien que una gran nación, un considerable ejército. Se asemejaron a los griegos en el hecho de abandonar el comercio a los esclavos en la medida de lo posible; pero, en otros muchos aspectos, presentaron bastantes contrastes con ellos. En oposición a la alegría juvenil de los atenienses, al gusto con que éstos daban libre juego a todas sus facultades y desarrollaban su propia idiosincrasia, los romanos tenían la voluntad firme, la resolución férrea, los propósitos definidos del hombre maduro[10].

[10] Esta oposición fundamental entre el carácter griego y el romano fue descrita por HEGEL en su *Philosophy of History:* "De los griegos, en la primera forma genuina de su libertad, podemos decir que no tenían conciencia; la costumbre de vivir por su patria, sin más análisis o reflexión, fue el principio dominante entre ellos... La subjetividad llevó al mundo griego a la ruina, y la armoniosa poesía de los griegos preparó el camino a la *vida prosaica de los romanos,* que estaba llena de subjetividad, y de una *fuerte contemplación de ciertos objetivos voluntarios*". ROSCHER rinde un generoso tributo a los servicios que Hegel prestó indirectamente a la Economía histórica. (*Gesch. der Nat. Œk. in Deutschland,* § 188.) Véanse también los capítulos sobre la religión en la *History,* de MOMMSEN[g], quien parece haber sido muy influido por Hegel; también KAUTZ: *Entwickelung der National-Œkonomie,* libro I.

[g] Theodor Mommsen (1817-1903). Uno de los más importantes historiadores alemanes del siglo XIX de la época clásica y en especial de Roma. Se dedicó al periodismo durante un período breve de tiempo y fue profesor de derecho en la Universidad de Kiel. Su obra se centra especialmente en el estudio del gobierno, administración, economía y finanzas en Roma. Sus trabajos cubren la historia de la Roma republicana e intentó escribir la historia del Imperio, pero no llegó a hacerlo a excepción de un volumen sobre la administración de las provincias bajo el Imperio. Fue nombrado ciudadano honorífico de Roma, y en 1902 obtuvo el Premio Nobel de Literatura, siendo uno de los escasos galardonados con este premio que no han escrito obras de ficción.

Libres de la restricción de la costumbre, modelaban sus vidas ellos mismos con una resolución que nunca se había conocido antes, eran fuertes y audaces, firmes de propósito y abundantes en recursos, ordenados en sus costumbres y clarividentes en sus juicios y aunque preferían la guerra y la política siempre tenían en uso constante todas aquellas facultades que se requieren para los negocios.

Las condiciones económicas de Roma fueron, en algunos aspectos, de forma moderna...

El principio de asociación no estuvo entre ellos inactivo. Los gremios tuvieron algún valor, a pesar de la escasez de artesanos libres. Aquellos métodos de acción combinada para fines comerciales y de producción en gran escala en las fábricas por medio del trabajo de los esclavos, que Grecia había aprendido en Oriente, cobraron nueva fuerza al ser importados a Roma. Las facultades del carácter de los romanos los hacían especialmente aptos para la dirección de sociedades por acciones, y un número relativamente pequeño de hombres muy ricos, sin clase media, pudieron, con la ayuda de esclavos adiestrados y libertos, emprender grandes negocios por tierra y por mar en Roma y fuera de ella. Hicieron que el capital fuese odiado, pero éste fue poderoso y eficiente; desarrollaron los elementos del préstamo en dinero con gran energía y, debido a la unidad del poder imperial y a la gran extensión que adquirió el idioma romano, hubo en muchos aspectos más libertad de comercio y de movimiento por todo el mundo civilizado en tiempos del Imperio romano que en cualquier otra época.

Cuando[h] consideramos cuán poderoso centro de riqueza fue Roma, qué monstruosas fueron las fortunas de algunos romanos y cuán vasta era la escala de sus asuntos militares y civiles, no podemos extrañarnos de que muchos autores hayan creído encontrar semejanzas entre sus problemas económicos y los nuestros. Pero la semejanza es superficial e ilusoria. Se extiende sólo a las formas y no al espíritu viviente de la vida nacional. No se extiende al reconocimiento del valor de la vida del pueblo, que en nuestra época proporciona a la ciencia económica su más alto interés[11].

...pero no completamente en esencia.

En la antigua Roma la industria y el comercio carecían de la fuerza vital que han alcanzado en épocas más recientes. Sus importaciones se ganaban con la espada; no eran compradas con los productos de un trabajo hábil del cual estuviesen orgullosos sus ciudadanos, como ocurrió en Venecia, en Florencia o en Brujas. El tráfi-

[11] Véase más arriba, cap. 1, § 2. La mala interpretación es atribuible, en cierto modo, a la influencia de Roscher, de ordinario tan inteligente y ponderado. Este autor se ha complacido en señalar analogías entre los problemas antiguos y modernos, y aunque también señaló diferencias, la influencia general de sus obras tiende a inducir a error. Su opinión ha sido bien criticada por KNIES: *Politische Œkonomie von geschichtlichen Standpunkte,* especialmente pág. 391 de la segunda edición.

[h] Guillebaud señala que los siguientes párrafos se refieren a la réplica a Cunningham que publicó Marshall en *The Economic Journal* a la que nos referimos en la nota c del libro VI, cap. 10.

co y la industria se ejercían tan sólo por las ganancias monetarias que de ellos podían derivarse, y el tono de la vida de los negocios era degradado con el desdén público, que se echaba de ver en la *restricción legal y prácticamente efectiva*[12] de los senadores de todas las formas de negocios, excepto las relacionadas con la tierra. Los équites obtuvieron sus mayores ganancias con el arrendamiento de los impuestos, con la expoliación de las provincias y, en tiempos posteriores, con el favor personal de los emperadores, y no alimentaban ese espíritu de probidad y de concienzudo trabajo que se requiere para la formación de un gran comercio nacional, y, a la larga, la empresa privada fue cubierta por la sombra siempre creciente del Estado[13].

Pero los romanos, aunque contribuyeron poco en una forma directa al progreso de la ciencia económica, ejercieron indirectamente una profunda influencia sobre la misma, tanto para bien como para mal, sentando las bases de la jurisprudencia moderna. Las doctrinas filosófi-

[12] FRIEDLANDER[i]: *Sittengeschichte Roms,* pág. 225. MOMMSEN llega hasta decir (*History,* libro IV, cap. XI): "De las industrias y manufacturas no hay nada que decir, excepto que la nación italiana a ese respecto se mantuvo en una inactividad cercana a la barbarie...; el único aspecto brillante de la economía privada romana fue el préstamo en dinero y el comercio". Muchos pasajes de *Slave Power,* de CAIRNES, parecen versiones modernas de la *History,* de MOMMSEN. Aun en las ciudades, el destino del romano libre, pero pobre, se asemejaba al del blanco de la clase media de los estados eslavos del Sur. *Latifundia perdidere Italiam* ("Los latifundios perdieron a Italia"); pero no eran granjas como las de Inglaterra, sino como las de los estados del Sur. La debilidad de la mano de obra libre se describe en el *Geschichte des romischen Vereinswesens,* de LIEBENAM[j].

[13] Un aspecto de esta evolución es descrito por SCHMOLLER en su breve, pero excelente, relación de las compañías comerciales de la antigüedad. Después de señalar cómo los grupos comerciales en los cuales todos los miembros pertenecen a una sola familia pueden prosperar aun en los pueblos primitivos, arguye (*Jahrbuch für Gesetzgebung,* XVI, págs. 740-742) que ninguna forma de asociación comercial de tipo moderno podía prosperar largo tiempo en las condiciones existentes en la antigua Roma, a menos que tuviese algunos privilegios o ventajas como las *Societates Publicanorum.* La razón por la cual nosotros logramos hacer que muchas personas trabajen juntas, lo que no podía conseguir la antigüedad, debe buscarse, exclusivamente en el nivel más elevado de fuerza intelectual y moral y en la mayor posibilidad de unir las energías egoístas de los hombres mediante lazos de simpatía social. Véase también DELOUME: *Les Manieurs d'Argent à Rome;* un artículo sobre "La regulación de la industria por el Estado en el siglo IV", por W. A. BROWN, en el *Political Science Quarterly,* vol. II; BLANQUI[k]: *History of Political Economy,* caps. V-VI, e INGRAM[l]: *History,* cap. II.

---

[i] Ludwig Friedlander. Fue profesor de filología y arqueología clásica en la Universidad de Konigsherd durante los años 1859-1892. Hay una edición publicada del libro citado en Leipzig en 1901.

[j] Libro publicado en 1892.

[k] Jérome-Adolphe Blanqui (1798-1854). Economista francés, discípulo de Jean Baptiste Say a quien sucedió en la cátedra de política económica en el Conservatoire des Arts et Métiers. Fue un defensor del libre comercio y editor del *Journal des Economistes.* Su obra más conocida es la citada por Marshall, *History of Political Economy in Europe* de 1837. También escribió el *Resumé de l'historie du commerce et de l'industrie* de 1826, que Schumpeter considera más interesante que la anterior y *De la situation économique et morale de l'Espagne* de 1846.

[l] John Kells Ingram (1823-1907). Historiador económico irlandés que también alcanzó fama como poeta. Su *History of Political Economy* fue publicada primero en la *Encyclopaedia Britannica* en 1885 y luego en forma de volumen en 1888.

cas que se profesaban en Roma fueron, principalmente, estoicas, y la mayoría de los estoicos romanos eran de origen oriental. Su filosofía, al ser trasplantada a Roma, adquirió un gran poder práctico sin perder su intensidad de sentimiento, y, a pesar de su severidad, había en ella mucha semejanza con las doctrinas de la ciencia social moderna. La mayoría de los grandes juristas del Imperio profesaban dichas ideas, por eso ellas dieron el tono al Derecho europeo moderno, al Derecho romano, y, por medio de éste, al Derecho europeo moderno. La fuerza del Estado romano había hecho que los derechos públicos extinguieran los del clan y la tribu en Roma en una etapa más temprana que en Grecia. Pero muchas de las ideas arias primitivas, acerca de la propiedad perduraron durante mucho tiempo aún en Roma. Por grande que fuese el poder del cabeza de familia sobre los miembros de ésta, la propiedad que él regía fue considerada durante mucho tiempo como confiada al mismo en calidad de representante de la familia, más bien que como particular. Pero cuando Roma se convirtió en un Imperio sus juristas vinieron a ser los intérpretes últimos de los derechos legales de muchas naciones, y bajo la influencia estoica, se propusieran descubrir las leyes fundamentales de la Naturaleza, que ellos creían formaban la base oculta de todos los códigos particulares.

Mas ellos fundaron la moderna ley de la propiedad. La filosofía estoica y la experiencia cosmopolita de los últimos legisladores romanos...

Esta búsqueda de los elementos universales de la justicia, en oposición a los accidentales, obró como un poderoso disolvente sobre los derechos de propiedad común, para los cuales no podía darse más razón que la de la costumbre local. Por este motivo, el Derecho romano, en su segunda etapa, fue ensanchando gradualmente la esfera del contrato, le dio mayor precisión, elasticidad y fuerza. Por último, casi todas las operaciones sociales cayeron bajo su dominio: la propiedad del individuo fue claramente demarcada, pudiendo éste disponer de ella a su antojo. De la amplitud de miras y nobleza del estoicismo han heredado los juristas modernos su elevada norma del deber, y de la austeridad de resolución han obtenido una tendencia a definir con todo rigor el derecho de propiedad. Y, por tanto, a la influencia romana y especialmente a la estoica puede atribuirse mucho de lo bueno y de lo malo que tiene nuestro actual sistema económico: por un lado, la libertad de que dispone el individuo para manejar sus propios asuntos, y por otro, el daño originado al amparo de derechos establecidos por un sistema de leyes, que se han mantenido porque sus principios fundamentales son justos y sabios.

...los llevó a ensanchar gradualmente la esfera del contrato.

El elevado sentido del deber que el estoicismo trajo consigo desde su origen oriental tenía también algo del quietismo del Este. El estoico, aunque activo en la práctica del bien se vanagloriaba de ser superior a las miserias del mundo: tomaba parte en las revueltas de la vida porque consideraba que era un deber el hacerlo, pero nunca se avenía con ellas; su vida continuaba triste y taciturna, oprimida por la conciencia de sus propios fracasos. Esta contradicción interna, como dice Hegel, no desapareció hasta que la perfección interior fue reconocida como un objetivo que sólo podrá conseguirse por medio de la renuncia de sí mismo, y de ese modo la persecución de tal objetivo se concilió con aquellos fracasos que acompañan necesariamente a toda obra social. Para este gran cambio preparó el camino el intenso sentimiento religioso de los judíos. Pero el mundo no estuvo en condi-

Pero un nuevo espíritu fue necesario.

ciones para entrar en la plenitud del espíritu cristiano hasta que las profundas afecciones personales de la raza germana le hubieron comunicado una nueva tonalidad. Aun entre los pueblos germanos, el verdadero cristianismo sólo se propagó de un modo lento, y durante algún tiempo después de la caída de Roma hubo un verdadero caos en la Europa occidental.

§ 5. El teutón, fuerte y resuelto como era, halló mucha dificultad en liberarse de los lazos de la costumbre y de la ignorancia. La sinceridad y la fidelidad[14] que le comunicaban su especial fortaleza le inclinaban a amar las instituciones y costumbres de su familia y de su tribu. Ninguna otra raza conquistadora ha demostrado tan poca aptitud para adoptar las ideas nuevas de los pueblos que conquistaban, los cuales, aunque más débiles, eran más cultos. Se vanagloriaban de su ruda fuerza y energía, y se preocupaban poco del saber y las artes. Pero éstos encontraron un refugio temporal en las costas orientales del Mediterráneo, antes que otra raza conquistadora procedente del Sur estuviese en condiciones de darles nueva vida y vigor.

El teutón lento en aprender de aquellos que había conquistado.

Los árabes o sarracenos aprendieron todo lo que los conquistados por ellos podían enseñarles. Practicaron las ciencias y las artes y mantuvieron viva la llama del saber en una época en que el mundo cristiano se cuidaba poco de ella, y por tal motivo debemos guardarles eterna gratitud. Pero su carácter moral no era tan completo como el de los teutones. El clima y la sensualidad de su religión hicieron que su vigor decayese rápidamente, y han ejercido muy poca influencia directa sobre los problemas de la civilización moderna[15].

Nuestra deuda a los sarracenos.

La educación de los teutones hizo progresos más lentos, pero más seguros. Llevaron la civilización hacia el Norte, a un clima en el que el trabajo había ido de la mano con el lento crecimiento de formas vigorosas de cultura, y la llevaron también hacia Occidente, hasta el Atlántico. La civilización, que había abandonado desde hacía tiempo las riberas de los ríos por las del gran mar Mediterráneo, debía por fin atravesar el vasto océano.

Después la civilización se desplazó hacia el Norte y el Oeste...

Pero esos cambios se produjeron lentamente. El primer punto que nos interesa en la nueva época es la reapertura del viejo conflicto entre la ciudad y la nación, que había quedado en suspenso debido al dominio casi universal de Roma, que era, en realidad, un ejército con sus cuarteles en la ciudad, cuyo poder procedía de todo el país.

[14] HEGEL (*Philosophy of History*, parte IV) profundiza el asunto, tratando de su energía, de su espíritu de libertad, de su absoluta decisión (*Eigensinn*) y de su sinceridad (*Gemüth*), y agrega: "La fidelidad es su segunda consigna, así como la primera es la libertad".

[15] DRAPER[m] (*Intellectual Development of Europe*, cap. XIII) hace una brillante apología de su obra.

[m] Puede referirse a John William Draper (1811-1882). Químico, historiador y fotógrafo inglés, aunque luego adquirió la nacionalidad americana. Fue el primer presidente de la American Chemical Society y catedrático de Química en la University of the City of New York. Mejoró el procedimiento de Daguerre en fotografía; asimismo fue uno de los primeros en tomar una foto a la luna en 1840. En 1862 publicó el libro citado por Marshall, en el que aplicaba los métodos de la física a la historia. Tras su muerte su fama como historiador aumentó mientras que se redujo la de científico.

§ 6. Hasta hace pocos años, el Gobierno directo por el pueblo era imposible en una gran nación: sólo podía existir en las ciudades o en territorios muy pequeños. El Gobierno estaba necesariamente en manos de unos pocos, que se consideraban como una clase superior privilegiada y trataba a los trabajadores como una clase inferior. Por consiguiente, éstos, aun cuando se les permitía manejar sus propios asuntos locales, carecían a menudo del valor de la confianza en sí mismos y de los hábitos de actividad mental que se requieren como base del espíritu de empresa de negocios. Y, en realidad, tanto el Gobierno central como los magnates locales ponían obstáculos a la libertad de industria, prohibiendo la inmigración y estableciendo impuestos y derechos del carácter más gravoso y vejatorio. Hasta las personas de las clases inferiores, que eran nominalmente libres, se veían despojadas por medio de multas arbitrarias impuestas, con toda clase de pretextos por la administración de justicia, y a veces valiéndose de la violencia y del saqueo. Estas cargas recaían principalmente sobre aquellas personas que eran más industriosas y económicas que las demás, y entre las cuales, si el país hubiese estado libre, se habría desarrollado gradualmente el espíritu de empresa para sacudir el yugo de la tradición y de la costumbre.

...y la vieja contienda entre la ciudad y el campo renació.

Sin el telégrafo y la prensa, la libertad en un gran país estuvo limitada a la aristocracia.

Muy distinta fue la condición de los habitantes de las ciudades. Allí, las clases industriales eran numerosas, y, aun cuando no podían ganar del todo la superioridad, no eran tratadas como si perteneciesen a una casta distinta de los gobernantes, como ocurría con sus hermanos del campo. En Florencia y en Brujas, como en la antigua Atenas, todo el pueblo podía oír las explicaciones que los dirigentes daban acerca de sus proyectos y las razones que los inducían a abrigarlos y podían significar su aprobación o reprobación antes de que se adoptaran. Todo el pueblo podía, en ciertas ocasiones, discutir los problemas sociales e industriales de la época, informándose de las opiniones ajenas, aprovechando la experiencia de los demás; estudiando en común una determinada resolución y llevándola a efecto por su propia acción. Pero nada de esto pudo hacerse en una extensión realmente importante hasta que se inventaron el telégrafo, el ferrocarril y la prensa tipográfica.

Pero la gobernación del pueblo por sí mismo fue posible en las ciudades.

Mediante la ayuda de estos elementos, los habitantes de un país, pueden ahora leer por la mañana lo que sus dirigentes han dicho la noche anterior, y un día después, la opinión de la nación al respecto es ya conocida. El consejo de una gran asociación obrera puede hoy, por un coste insignificante, someter una cuestión difícil al juicio de sus miembros en todos los ámbitos del país y obtener su decisión en pocos días. Hasta una gran nación puede hoy ser gobernada por su pueblo; pero hasta ahora lo que se denominaba *Gobierno popular* era necesariamente el de una oligarquía más o menos extensa. Solamente aquellos pocos que podían ir con frecuencia a la sede central del Gobierno o estar al menos en constante comunicación con ella, podían tomar parte directamente en la administración pública. Y aunque un número mucho mayor de personas sabían lo que estaba pasando para hacer efectiva su voluntad al elegir representante, hasta hace pocos años ese número constituía aún una minoría de la nación, y el mismo sistema representativo sólo es de fecha reciente.

Y es ahora, por vez primera, posible en un gran país.

§ 7. En la Edad Media la historia del auge y decadencia de las ciudades es la historia de las diferentes etapas sucesivas del progreso. Las ciudades medievales debían, por regla general, su origen al comercio y a la industria, y no los despreciaban. Y aunque los ciudadanos más ricos podían a veces implantar un Gobierno en el que los trabajadores no tuviesen participación alguna, rara vez conservaban el poder durante mucho tiempo: la gran masa de los habitantes tenían en muchos casos todos los derechos de ciudadanía y decidían ellos mismos la política interna y externa de su ciudad, sin dejar de trabajar y de ufanarse de ello. Se organizaban en gremios aumentando de ese modo su cohesión y educándose en el Gobierno autónomo, y aunque los gremios eran a menudo exclusivistas, realizaron una excelente labor antes que la decadencia se hiciese sentir[16].

Las ciudades medievales fueron las precursoras directas de la moderna civilización industrial.

Los ciudadanos adquirían cultura sin perder energía; sin abandonar sus negocios, aprendían a tomar un inteligente interés en otras muchas cosas: estaban muy adelantados en aquellas artes y no estuvieron atrasados de la guerra; se complacían en gastar para fines públicos y en distribuir debidamente los recursos de la comunidad, formulando presupuestos, claros y precisos, y estableciendo sistemas de impuestos distribuidos con equidad y basados en buenos principios económicos. De ese modo abrieron el camino hacia la moderna civilización industrial y si hubiesen proseguido su curso sin interrupciones y conservado su primitivo amor por la libertad y la igualdad social, probablemente habrían llegado a resolver muchos problemas sociales y económicos que nosotros sólo estamos empezando a confrontar. Pero, después de haber sido turbadas durante mucho tiempo por motines y guerras, las ciudades sucumbieron, por último, bajo el poder siempre creciente de los países que las rodeaban; y, como su propio Gobierno había sido a menudo duro y opresor cuando había adquirido dominio sobre las ciudades vecinas, puede decirse que su derrota fue, en cierto modo, un justo castigo. Han sufrido por sus propias culpas; pero el fruto de sus buenas acciones permanece en pie, y es el origen de muchas de las mejoras sociales y económicas tradicionales que nuestra época ha heredado de las anteriores.

§ 8. El feudalismo fue quizá una etapa necesaria en el desarrollo de la raza teutónica. Dio campo a la habilidad política de la clase dominada y educó al pueblo en hábitos de disciplina y de orden. Pero escondió, bajo formas de cierta belleza exterior, mucha crueldad y suciedad física y moral. Las prácticas de caballería unían la tiranía doméstica a una deferencia extremada con las mujeres en público: al lado de la crueldad, y extorsión en las relaciones con las clases inferiores, se encontraba la cortesía hacia los combatientes de la orden de caballería. Las clases dirigentes estaban obligadas a conducirse con franqueza y generosidad entre ellas[17]. Tenían ideales de vida que no carecían de nobleza, y, por tanto, sus caracteres siempre serán atrayentes para el historiador y el cronista de guerras llenas de espléndidas manifestaciones y de románticos incidentes. Pero su conciencia estaba satisfecha cuando había obrado de acuerdo con el código del deber que les exigía su propia condición, y uno de los artículos del mismo era el que debían mantener en su puesto a las clases inferiores, si bien fueron a menudo bondadosos y hasta afectuosos para con todos aquellos sirvientes con los cuales vivían en contacto diario.

La caballería no protegió al pobre.

En cuanto se refiere a los casos de sufrimiento individual, la Iglesia trató de defender al débil y de disminuir los sufrimientos del pobre. Quizá aquellos caracteres más distinguidos que fueron atribuidos a su servicio habrían podido ejercer una influencia mejor y más extensa si hubiesen estado libres del voto de celibato y podido mezclarse más con el mundo. Pero esto no es una razón para subestimar los beneficios que el clero, y más aún los monjes, prestaron a las clases pobres. Los monasterios eran los hogares de la industria y de la agricultura científica: constituían colegios seguros para los que estaban deseosos de instrucción, y fueron hospitales y asilos para los que sufrían. La Iglesia obró como pacificadora en los grandes y pequeños asuntos: las fiestas y mercados celebrados bajo su autoridad proporcionaban seguridad y libertad al comercio[18].

La Iglesia ayudó al crecimiento de la libertad económica, en cierto sentido...

[16] Lo que es cierto para las grandes ciudades libres, que eran prácticamente autónomas, lo es también en menor grado para las llamadas parroquias libres de Inglaterra. Las constituciones de éstas eran aún más variadas que los orígenes de sus libertades; pero parece ahora probado que eran generalmente más democráticas y menos oligárquicas de lo que se suponía antiguamente. (Véase, especialmente, GROSS[n]: *The Gild Merchant,* cap. VII.)

[n] Charles Gross publicó el libro citado en 1890.

[17] Sin embargo, la traición era común en las ciudades italianas y tampoco fue muy rara en los castillos del Norte. Las gentes maquinaban la muerte de sus semejantes por medio del puñal o del veneno; el que ofrecía hospitalidad se veía a menudo obligado a probar los alimentos y las bebidas que ofrecía a su huésped. Del mismo modo que un pintor cubre su lienzo con las figuras más nobles y deja en segundo plano lo que es innoble, así el historiador popular se ve obligado a excitar la emulación de la juventud por medio de cuadros históricos en los cuales las vidas de los nobles personajes se destacan gallardamente, mientras se echa un velo sobre mucha de la depravación que los rodea. Pero cuando se quiere hacer un inventario del progreso del mundo, es preciso tomar lo malo de las pasadas épocas tal como fue en la realidad. Pasarse de justo con nuestros antepasados sería hacer traición a las mejores esperanzas de nuestra raza.

[18] A menudo se da demasiada importancia al hecho de que la Iglesia condenase la *usura* y algunas clases de comercio. Había, entonces muy poco campo para prestar capital que fuese utilizado en los negocios, y cuando lo había, podía evadirse la prohibición con muchos subterfugios, algunos de los cuales estaban sancionados por la misma Iglesia. Aunque San Crisóstomo dijo que "el que trata de sacar provecho de una cosa, disponiendo de ella completamente y sin alteración alguna, será expulsado del templo de Dios", sin embargo, la Iglesia estimuló a los comerciantes para comprar y vender mercancías sin alteración alguna en ferias y otros lugares. La autoridad de la Iglesia y del Estado y los prejuicios del pueblo se combinaron para poner dificultades en el camino de los que compraban grandes cantidades de mercancías para venderlas al por menor con beneficio. Pero, aunque muchos de los negocios de esas personas constituyesen un comercio legítimo, algunos de ellos eran ciertamente análogos a los corros de las modernas bolsas de productos. (Véase el excelente capítulo sobre la doctrina canónica en la *History* de ASHLEY y el de HEWINS[ñ] en la *Economic Review,* vol. IV.)

[ñ] Puede referirse a William Hewins (1865-1931) que fue el primer director de la London School of Economics hasta 1930 cuando dimitió para trabajar con J. Chamberlain en su campaña de reforma de aranceles.

La Iglesia fue también la que protestó continuamente contra el exclusivismo de casta. Era democrática en su organización, como lo fue el ejército de la antigua Roma. Siempre estaba dispuesta a elevar a los más altos puestos a los hombres más capacitados, cualquiera que fuese la clase en que hubieran nacido; su clero y órdenes monásticas hicieron mucho por el bienestar físico y moral del pueblo, y a veces se unieron a éste para resistir a la tiranía de sus gobernantes[19].

Pero, por otra parte, no se ocupó de ayudar al pueblo a desarrollar sus facultades de confianza en sí mismo y de resolución, y a alcanzar una verdadera libertad interna. Si bien consintió que aquellos individuos que poseían un excepcional talento natural se elevasen con su ayuda a los puestos más elevados, ayudó a las fuerzas del feudalismo en su deseo de conservar a las clases trabajadoras como un cuerpo ignorante, desprovisto de espíritu de empresa, y dependiente, en todos los aspectos, de los que estaban por encima de él. El feudalismo teutónico fue más bondadoso en sus instintos que el militarismo de la antigua Roma, y tanto el Estado seglar como el clero fueron influidos por las enseñanzas de la religión cristiana acerca de la dignidad del hombre como tal, aunque imperfectamente comprendidas. No obstante, los gobernantes de los distritos rurales durante la primera mitad de la Edad Media unieron a la fuerza de disciplina y resolución de los romanos la sutileza oriental de la casta teocrática, y utilizaron esta fuerza de tal modo combinada que a la postre retrasaron el crecimiento de la fuerza e independencia de carácter, entre las clases inferiores de la población.

...pero lo impidió en otros.

La fuerza militar del feudalismo se debilitó durante mucho tiempo a causa de los recelos locales. Estaba admirablemente adaptada para reunir en una mano todo el gobierno de una superficie extensa bajo el genio de Carlomagno; pero fue igualmente propensa a disiparse en sus elementos constitutivos tan pronto como hubo desaparecido aquel genio. Italia fue gobernada durante mucho tiempo por sus ciudades, una de las cuales, de descendencia romana, dotada de la ambición y firmeza de propósito de los romanos, mantuvo sus canales al abrigo de todo ataque hasta tiempos muy recientes. Y en los Países Bajos y en otros lugares del Continente las ciudades libres pudieron durante mucho tiempo desafiar la hostilidad de los reyes y barones que las rodeaban. Pero con el tiempo se fundaron monarquías estables en Austria, España y Francia. Una Monarquía despótica, servida por unos cuantos hombres capacitados, adiestró y organizó las fuerzas militares de vastas multitudes de campesinos ignorantes, pero robustos; y la obra de las ciudades, con su noble combinación de industria y cultura, fue interrumpida antes de que éstas hubiesen tenido tiempo de rectificar los errores de los primeros tiempos.

Derrocamiento de las ciudades.

Es posible que el mundo hubiera retrocedido si no hubiese sucedido que, precisamente en dicha época, nuevas fuerzas estaban tratando de romper los lazos de la opresión y de difundir

[19] Indirectamente contribuyó al progreso promoviendo las Cruzadas; de las que dice INGRAM, con razón (*History*, cap. II), "que tuvieron un efecto económico poderoso, transfiriendo en muchos casos las posesiones de los señores feudales a las clases industriales, mientras que, poniendo en contacto distintas naciones y razas, ensanchando el horizonte y las concepciones de los pueblos, así como proporcionando un estímulo especial a la navegación tendieron a dar una nueva actividad al comercio internacional".

la libertad por todo el mundo. Dentro de un corto período tuvieron lugar la invención de la imprenta, el Renacimiento, la Reforma y el descubrimiento de las rutas oceánicas del nuevo mundo y de la India. Cualquiera de esos acontecimientos habría sido suficiente por sí solo para marcar una época en la Historia; pero, habiendo surgido todos juntos y trabajando en el mismo sentido, causaron una verdadera revolución.

La invención de la imprenta, la Reforma y el descubrimiento del nuevo mundo.

El pensamiento se hizo relativamente libre y la ciencia dejó de ser inaccesible al pueblo. El temperamento libre de los griegos renació: el espíritu de propia determinación cobró nueva fuerza y pudo extender su influencia. Y un nuevo continente vino a plantear nuevos problemas, al mismo tiempo que ofrecía un nuevo campo al espíritu de empresa de audaces aventureros.

§ 9. Los países que tomaron la dirección de las nuevas aventuras marítimas fueron los de la Península Ibérica. Durante algún tiempo, parecía como si la jefatura del mundo, después de haber radicado en la península más oriental del Mediterráneo, y después en la central, iba a fijarse en aquella península occidental que pertenecía a la vez al Mediterráneo y al Atlántico. Pero el poder de la industria se había hecho suficiente en aquella época para mantener la riqueza y civilización en un clima nórdico. España y Portugal no pudieron mantenerse mucho tiempo frente a la energía más sostenida y al espíritu más generoso de los pueblos nórdicos. La historia primitiva de los pueblos de los Países Bajos constituye, verdaderamente, un brillante romance. Basándose en la pesca y en el arte de tejer, levantaron un noble edificio de literatura y arte, de ciencia y de gobierno. Pero España se dedicó a aplastar el espíritu de libertad que surgía, como lo había hecho Persia anteriormente. Y del mismo modo que ésta estranguló a Jonia, sin lograr otra cosa que levantar el espíritu de la Grecia propiamente dicha, así el Imperio austroespañol sometió a los Países Bajos belgas, consiguiendo tan sólo con ello intensificar el patriotismo y la energía de los Países Bajos holandeses y de Inglaterra.

Los primeros beneficios de los descubrimientos marítimos fueron para la Península española...

...pero pronto pasaron a Holanda...

Holanda sufrió a causa de la envidia que sentía Inglaterra por su comercio, pero más aún por la ambición militar de Francia. Pronto se vio que Holanda estaba defendiendo la libertad de Europa contra la agresión francesa. Pero en una época crítica de su historia se vio privada de la ayuda que estaba en el derecho de esperar de una Inglaterra protestante, y, aunque desde 1688 en adelante esa ayuda le fue prestada con liberalidad, sus hijos más valientes y generosos habían ya perecido en el campo de batalla, y estaba cargada de deudas. Holanda ha pasado a segundo término; pero los ingleses, más que ningún otro pueblo, están obligados a guardarle reconocimiento por lo que hizo y lo que pudiera haber hecho por la libertad y el espíritu de empresa.

Francia e Inglaterra quedaron, pues, disputándose el imperio del Océano. La primera tenía mayores recursos naturales que cualquier otra nación nórdica y más del espíritu de la nueva época que cualquier país meridional, y durante algún tiempo fue la mayor potencia del mundo. Pero disipó en continuas guerras su riqueza y la sangre de los mejores de aquellos ciudadanos que no habían sido alejados de su patria por la persecución religiosa. El

...a Francia...

progreso de la civilización no trajo consigo generosidad alguna por parte de las clases dirigentes hacia las dirigidas, ni sabiduría alguna en los gastos.

De la revolucionaria América vino el principal impulso que hizo que el pueblo francés oprimido se alzara contra sus gobernantes. Pero los franceses carecían de aquella libertad con dominio de sí mismos que había distinguido a los colonos americanos. Su energía y valor se manifestó nuevamente, durante las grandes guerras napoleónicas; pero su ambición les perjudicó, y pasó, por último a Inglaterra el imperio del Océano. Así, los problemas industriales del nuevo mundo se resuelven bajo la influencia directa del carácter inglés, así como los del viejo mundo están en cierto modo bajo su influencia directa. Podemos ahora entrar a tratar con algún mayor detalle del crecimiento de la libertad de empresa en Inglaterra.

...a Inglaterra...

§ 10. La situación geográfica de Inglaterra dio lugar a que fuese poblada por los miembros más vigorosos de las razas más fuertes de la Europa nórdica; un proceso de selección natural trajo a sus costas a aquellos miembros de cada ola emigratoria sucesiva que eran más audaces y que tenían una mayor confianza de sí mismos. Su clima está mejor adaptado para mantener la energía que cualquier otro del hemisferio occidental. No está dividida por elevadas montañas, y ninguna región de su territorio está alejada más de veinte millas de aguas navegables. Por esto no hubo ningún obstáculo material a la libertad de intercambio entre sus diferentes regiones, aparte de que la fortaleza e inteligente política de los reyes normandos y de los Plantagenet impidió que los magnates locales elevasen unas artificiales barreras.

El carácter de los ingleses.

Del mismo modo que el papel que Roma desempeñó en la Historia se debe principalmente al hecho de que combinara la fuerza militar de un gran Imperio con el espíritu de empresa y la fijeza de propósitos de una oligarquía residente en una sola ciudad, así Inglaterra debe su grandeza al hecho de que supo combinar, como lo había hecho antes Holanda en una menor escala, el libre temperamento de la ciudad medieval con la amplia base y fuerza de una nación. Las ciudades de Inglaterra habían sido menos distinguidas que las de otras tierras; pero ella las asimiló más fácilmente que cualquier otro país y de ese modo sacó mucho partido de ellas a la larga.

La costumbre de la primogenitura inclinó a los hijos menores de las familias nobles a buscar fortuna; no habiendo especiales privilegios de casta, se mezclaron pronto con el pueblo. Esta fusión de clases distintas tendió a hacer que la política adquiriese cierta semejanza con el comercio, a la vez que llenaba las venas de los aventureros negociantes de aspiraciones generosas y románticas de la sangre noble. Decididos en la resistencia a la tiranía, pero también en su sumisión a la autoridad legítima, los ingleses han hecho muchas revoluciones, pero ninguna sin un decidido propósito.

Al reformar la Constitución se han ceñido estrictamente a la ley, siendo el único pueblo –exceptuando al holandés– que ha sabido combinar el orden con la libertad, y que ha unido el respeto a la tradición a la facultad de vivir para el futuro más bien que para el pasado. Pero la fuerza de carácter que en los últimos tiempos ha hecho que Inglaterra figure a la cabeza del progreso industrial se manifestó primero en la política, en la guerra y en la agricultura.

El arquero inglés fue el precursor del artesano. Tenía el mismo orgullo de la superioridad de su alimentación y físico sobre los de sus rivales continentales; tenía también la misma perseverancia indómita en la adquisición de un perfecto dominio sobre sus manos, la misma libre independencia y dominio de sí mismo, el mismo hábito a dar gusto a sus caprichos, cuando la ocasión se prestaba a ello, manteniendo, no obstante, la disciplina incluso frente a los sufrimientos y a la desgracia, cuando surgía una crisis[20].

En tanto fueron todavía una nación agrícola, manifestaron signos de su moderna facultad para la organización.

Pero las facultades industriales de los ingleses permanecieron latentes durante largo tiempo. No habían heredado mucho apego al *confort* y al lujo de la civilización. En manufacturas de todas clases iban a la zaga de los países latinos, Italia, Francia y España, así como de las ciudades libres de la Europa nórdica. Gradualmente, las clases más ricas fueron adquiriendo gusto para los artículos importados de lujo y el comercio de Inglaterra fue lentamente aumentando.

Pero durante mucho tiempo no se manifestaron en la superficie señales de su futuro comercio, el cual se debe más a especiales circunstancias que a la natural predisposición de sus habitantes. Éstos no tenían en un principio, como no tienen tampoco ahora, ese gusto especial por el comercio y la compra y venta que se manifiesta en los judíos, los italianos, los griegos y los armenios; el comercio ha tomado siempre, entre ellos, la forma de acción más bien que la de combinación especulativa. Aún ahora, la especulación financiera más sutil de la Bolsa de Londres la realizan principalmente aquellas razas que han heredado la misma capacidad para el comercio que los ingleses tienen para la acción.

Su comercio ha sido una consecuencia de su actividad en la producción y en la navegación.

Las cualidades que han hecho que Inglaterra en los últimos tiempos explorase el mundo en diferentes circunstancias, y fabricase mercancías para exportarlas a otros países, son las mismas que dieron lugar a que se abriese el camino en la Edad Media a la organización moderna de la agricultura y se estableciera el modelo con arreglo al cual se efectúa todo el comercio moderno. Inglaterra fue la primera en convertir la remuneración del trabajo en pagos en dinero, modificación que aumentó mucho la facultad de cada uno para regir el curso de su vida a su antojo. Para bien o para mal, las gentes quedaron en libertad de permutar sus derechos de propiedad y sus obligaciones. La relajación de los lazos de la costumbre fue precipitada por el alza de los salarios reales que siguió a la peste negra del siglo XIV, y por la gran baja que produjeron, en el siglo XVI, la depreciación de la plata, el envilecimiento de la moneda, la apropiación de las rentas de los monasterios para fines de prodigalidad cortesana, y, por último, la extensión de la ganadería, que hizo que muchos trabajadores abandonaran sus hogares, redujo la renta real y alteró el modo de vida de los que quedaron. El movimiento continuó debido al crecimiento del poder real en manos de los Tudor, que puso fin a la guerra civil e hizo inútil las cuadrillas

La organización capitalista de la agricultura abrió el camino a la de la industria.

[20] Para los fines de la comparación estadística, el labrador acomodado debe clasificarse entre la clase media, no entre los artesanos, puesto que eran pocos los que estaban mejor acomodados que él, mientras que la gran masa del pueblo estaba muy por debajo y se hallaba en peor situación que hoy casi en todos los aspectos.

de asalariados que los barones y gentiles hombres habían mantenido. La costumbre de dejar la propiedad inmueble al hijo mayor y de distribuir la riqueza mueble entre todos los miembros de la familia aumentó, por una parte, el tamaño de las propiedades rurales y disminuyó, por otra, el capital que disponían los propietarios de la tierra para trabajarla[21].

Estas causas fueron las que tendieron a establecer la relación entre el propietario y el arrendatario en Inglaterra, mientras que la demanda extranjera de mano de obra inglesa y la demanda inglesa de artículos de lujo extranjeros, tendieron, especialmente en el siglo XVI, a la concentración en muchas posesiones de grandes rebaños, de carneros explotados por hacendados capitalistas; es decir, aumentó mucho el número de los que tomaron a su cargo los riesgos de la agricultura y de la ganadería, suministrando capital propio, pero dando la tierra en arriendo por una suma anual y contratando trabajadores asalariados; del mismo modo que, más tarde, el nuevo orden de negociantes ingleses tomó a su cargo los riesgos de la manufactura, proporcionando algún capital, pero tomando el resto a préstamo con interés y contratando trabajadores asalariados. La empresa libre creció rápida y furiosamente; fue unilateral en su acción y cruel para el pobre. Pero no por ello deja de ser cierto que la gran hacienda inglesa, arable y pastoril, trabajada con capital tomado a préstamo, fue la precursora de la fábrica inglesa, del mismo modo que el arquero inglés fue el precursor del actual artesano[22].

§ 11. Entre tanto, el carácter inglés se estaba profundizando. La natural gravedad e intrepidez de las razas austeras que se habían establecido en las costas de Inglaterra los inclinó a abrazar las doctrinas de la Reforma, y éstas influyeron en sus costumbres y dieron tonalidad a su industria. El hombre fue introducido directamente, por así decirlo, a la presencia de su creador, sin ningún intermediario humano, y por primera vez gran número de pueblos, rudos e incultos suspiraron por los misterios de la absoluta libertad espiritual. El aislamiento de la responsabilidad religiosa de cada uno de la de sus semejantes, debidamente entendido, fue una condición necesaria para el progreso intelectual[23]. Pero la noción era nueva para el mundo; se presentaba con toda su desnudez, sin haber sido cubierta con agradables instintos, y

La industria inglesa fue muy influida por el espíritu que reforzó la Reforma...

[21] ROGERS dice que en el siglo XIII el valor de la tierra arable era sólo una tercera parte del capital necesario para labrarla, y cree que mientras el propietario de la tierra tuvo la costumbre de cultivar él mismo, el hijo mayor utilizaba a menudo diversos sistemas para enajenar una parte de sus tierras a sus hermanos menores, a cambio de algo de su capital (*Six Centuries of Work and Wages,* páginas 51-52).

[22] Este paralelismo se desarrolla más ampliamente en el libro VI; véase especialmente el cap. 9, § 5.

[23] La Reforma "fue la afirmación... de la individualidad... La individualidad no es toda la vida, pero constituye una parte esencial de la misma en todas las esferas de nuestra naturaleza y de nuestro trabajo. Es cierto, si bien ello no constituye toda la verdad, que debemos vivir y morir solos, solos con Dios". (WESTCOTT[o]: *Social Aspects of Christianity,* pág. 121. Véase también HEGEL: *Philosophy of History,* parte IV, sección III, cap. II.)

[o] Brooke Foss Westcott (1825-1901). Sacerdote y teólogo inglés, fue obispo de Dirham desde 1890 hasta el momento de su muerte. Una de sus obras más importantes es *The Gospel of Life* de 1892. *Social Aspects of Christianity* fue publicado en 1887.

hasta en las naturalezas bondadosas la individualidad se mostraba con perfiles duros y ásperos, mientras que las más rudas se tornaban egoístas. Entre los puritanos, especialmente, el deseo de dar forma lógica y precisión a su credo religioso constituía una absorbente pasión, hostil a todos los demás pensamientos y a todas las diversiones. Cuando la ocasión se presentó, pudieron adoptar una acción combinada, que se hizo irresistible a causa de su férrea voluntad; pero se complacían poco en sociedad, huían de las diversiones, públicas y preferían los goces más tranquilos de la vida del hogar, y –preciso es confesarlo– algunos adoptaron una actitud hostil hacia el arte[24].

El primer crecimiento de la nueva fuerza tuvo algo de rudo y de descortés, pero ello se requería para la etapa siguiente. Tuvo que ser purificada y suavizada por muchas tribulaciones; hubo de hacerse menos segura de sí misma, sin ser débil, antes que los nuevos instintos pudieran desarrollarse en torno a ella, para revivir en forma más elevada lo más hermoso y sólido que existía en las antiguas tendencias colectivas. Intensificó los afectos familiares y los más ricos sentimientos terrenales; quizá nunca se había dado un material que fuese a la vez tan fuerte y hermoso para construir un edificio más noble de la vida social.

...que suministró la fuerza necesaria para la próxima etapa de vida social.

Holanda y otros países comparten con Inglaterra el gran experimento a que se prestó el movimiento espiritual que surgió al finalizar la Edad Media. Pero desde muchos puntos de vista, y especialmente desde el económico, las experiencias de Inglaterra fueron las más instructivas y completas y llegaron a constituir el especimen de todas las demás. Inglaterra abrió el camino a la evolución moderna de la industria y al espíritu de empresa merced a una energía y voluntad poco comunes.

§ 12. Las características industriales y comerciales de Inglaterra se intensificaron por el hecho de que muchos de los que habían adoptado las nuevas doctrinas en otros países buscaron en su territorio un asilo seguro contra la persecución religiosa. Por una especie de selección natural, aquellos franceses y flamencos, y otros cuyo carácter era más afín con el inglés y que habían sido inducidos por ese carácter a estudiar las artes de la manufactura, vinieron a convivir con él y a enseñarle aquellas artes para las cuales su carácter les hacía tan idóneos[25]. Durante los siglos XVII y XVIII, la Corte y las clases más elevadas de la sociedad siguieron observando sus costumbres, más o menos frívolas y licenciosas; pero la clase media

El carácter serio del pueblo inglés se intensificó al atraer a las Islas Británicas a los artesanos refugiados del Continente.

[24] El carácter licencioso de algunas formas de arte creó en algunas mentalidades serias, pero estrechas, un prejuicio contra todo arte, y, en desquite, los socialistas acusan ahora a la Reforma de haber perjudicado los instintos sociales y artísticos del hombre. Pero puede dudarse de si la intensidad de los sentimientos engendrados por la Reforma no ha enriquecido el arte más de lo que su austeridad lo ha perjudicado. Estos sentimientos han desarrollado una literatura y una música propias, y si no han inducido al hombre a mirar con desprecio la belleza de las obras de sus propias manos, han aumentado ciertamente su facultad de apreciar las bellezas de la Naturaleza. No parece ser accidental el hecho de que la pintura de paisajes deba tanto a los países en que ha prevalecido la religión reformada.

[25] SMILES ha demostrado que la deuda que Inglaterra tiene para con esos inmigrantes es mayor de lo que los historiadores han supuesto.

y una buena parte de la trabajadora adoptaron un punto de vista severo en la vida, tomando muy poca parte en las diversiones que interrumpen el trabajo y rodeándose de aquellas comodidades que solamente pueden adquirirse mediante un arduo trabajo. Los trabajadores se esforzaron en producir cosas que tuviesen una utilidad duradera, más bien que artículos destinados al lujo y a la ostentación. Esta tendencia fue promovida por el clima que, a pesar de no ser crudo, no es apropiado para las diversiones ligeras de un carácter especialmente costoso.

Éstas fueron las condiciones bajo las cuales se desarrolló la vida industrial moderna de Inglaterra; el deseo de *confort* material tiende a sacar, en cada semana, la mayor cantidad de trabajo posible. La firme resolución de someter toda acción al deliberado juicio de la razón, tiende a hacer que cada cual se pregunte constantemente si no podría mejorar su situación cambiando de negocios o de procedimientos. Y, por último, la completa libertad política y la seguridad permiten a cada cual ajustar su conducta a la norma que más le conviene y acometer sin temor nuevas empresas.

En una palabra: las mismas causas que han permitido a Inglaterra y a sus colonias dar el tono a la política moderna han hecho también que lo den al comercio moderno. Las mismas cualidades que le otorgaron libertad política le han dado también libertad de empresa en la industria y en el comercio.

La empresa libre inglesa tendía, naturalmente, hacia la división del trabajo...

§ 13. La libertad de industria y de empresa tiende a hacer que cada cual busque a su trabajo y capital propios aquel empleo que pueda dar el mayor provecho a los mismos, y esto le induce a tratar de obtener una habilidad y facilidad especial en alguna tarea particular, por medio de la cual pueda ganar los medios de compra que necesite. Y de ahí resulta una compleja organización industrial con una gran división del trabajo muy sutil. En efecto, la división del trabajo aparece forzosamente en alguna forma en cualquier civilización que se haya mantenido durante algún tiempo, por primitiva que sea su forma. Aun en países muy atrasados, encontramos industrias altamente especializadas; pero no hallamos el trabajo de cada industria dividido de modo que el plan y combinación del negocio, su dirección y sus riesgos corren a cargo de una serie de personas, mientras el trabajo manual requerido sea efectuado por trabajadores asalariados. Esta forma de trabajo es, a la vez, característica del mundo moderno en general y de la raza inglesa en particular. Puede que sea meramente una fase transitoria del desarrollo del hombre, que habrá de desaparecer a causa del crecimiento de esa empresa libre que ha producido. Pero por ahora sigue siendo, para bien o para mal, el hecho característico de la civilización moderna, el centro del problema económico moderno.

...especialmente en la dirección de los negocios...

Los cambios más vitales introducidos hasta ahora en la vida industrial giran alrededor del crecimiento de los *emprendedores*[26] de negocios o empresarios. Ya hemos visto cómo el empresario hizo su aparición en una etapa primitiva de la agricultura en Inglaterra. El agricultor tomaba tierras en arrendamiento y contrataba la mano de obra necesaria, siendo él mismo responsable de la dirección y riesgos del negocio. La selección

[26] Este término, que tiene la autoridad de Adam Smith y se utiliza habitualmente en el Continente, parece ser el mejor para indicar los que toman a su cargo los riesgos y la dirección del negocio.

de los labradores no se regía por una competencia perfectamente libre, sino que estaba hasta cierto punto limitada por la herencia y por otros tipos de influencia, que han hecho a menudo que la industria agrícola cayese en manos de personas que carecían de aptitudes especiales para ella.

Pero Inglaterra es el único país en el cual ha desempeñado un considerable papel la selección natural; los sistemas agrícolas del continente han permitido que el accidente del nacimiento determine la parte que cada hombre debe tomar en el cultivo de la guerra o en la dirección de dicho cultivo. La mayor energía y elasticidad alcanzada por la selección en Inglaterra, a pesar de ser ésta deficiente, ha sido suficiente para colocar a la agricultura inglesa en un puesto más avanzado que todas las demás, y le ha permitido obtener un producto mayor que el que se consigue con igual cantidad de mano de obra aplicada a suelos semejantes de cualquier otro país de Europa[27].

...y en la localización de la industria.

Pero la selección natural de los más capacitados para emprender, organizar y dirigir tiene mucho mayor campo en la manufactura. La tendencia al crecimiento de los empresarios en la manufactura precedió al gran desarrollo del comercio exterior de Inglaterra; en realidad, ya se encuentran vestigios de ello en la manufactura de tejidos de lana en el siglo XV. Pero la apertura de grandes mercados en países nuevos dio un gran estímulo al movimiento, tanto directamente como por medio de su influencia sobre la localización de la industria, es decir, la concentración de determinadas ramas de la producción en ciertas localidades.

Estas tendencias fueron promovidas por el crecimiento de los consumidores de allende los mares, que necesitaban bienes de tipo sencillo.

Los archivos de las ferias medievales indican que había muchas cosas que sólo se fabricaban en uno o dos lugares y que luego se distribuían por toda Europa en todas direcciones. Las mercancías cuya producción estaba localizada y que se exportaban eran casi siempre de elevado precio y de reducido volumen; las mercancías baratas, y de mayor peso se producían por cada distrito para sí. Sin embargo, en las colonias del nuevo mundo los habitantes no tenían siempre tiempo para fabricar las cosas que más necesitaban, y a menudo no se les permitía hacerlo, pues aunque el trato que Inglaterra daba a sus colonias era más liberal que el de cualquier otro país, los gobernantes opinaban que los gastos que se hacían en beneficio de las colonias justificaban que se les obligase a comprar en la metrópoli casi todas las manufacturas. También había una gran demanda de mercancías para ser vendidas en la India y a las razas salvajes.

[27] En la segunda mitad del siglo XVIII, especialmente, las mejoras en la agricultura marcharon muy de prisa. Se mejoraron las herramientas de todas clases, el drenaje se llevó a cabo sobre principios científicos, la cría del ganado fue revolucionada por el genio de Bakewell[p]; los nabos, el trébol, el centeno, etc., se hicieron de uso general y permitieron refrescar la tierra mediante los *cultivos alternativos*. Estos y otros cambios hicieron que cada día aumentase el capital necesario para el cultivo de la tierra, al propio tiempo que el crecimiento de las fortunas hechas por el comercio aumentaba el número de los que podían comprar grandes propiedades, y de ese modo se difundió en la agricultura el espíritu comercial moderno.

[p] Puede referirse a Robert Bakewell (1725-1795). Ganadero inglés que introdujo importantes innovaciones en su granja de Disley en Leicester, tales como los canales de riego, la cría de ganado para vender su carne como comida y las praderas de siega. Ha sido denominado el "Padre de la cría animal".

Estas causas hicieron que muchas de las industrias manufactureras quedasen localizadas. En trabajos que requieren una habilidad especializada y la delicada fantasía del operario, la organización es a veces de importancia secundaria. Pero la facultad de organizar gran número de personas da una ventaja irresistible cuando existe demanda de grandes cargamentos de mercancías de un corto número de tipos sencillos. Así, la localización y el crecimiento del sistema de empresarios capitalistas fueron dos movimientos paralelos, debidos a la misma causa general, y cada uno de ellos promovió el avance del otro.

El sistema fabril y el uso de instrumentos costosos en la manufactura aparecieron en una etapa posterior. Ambos han sido considerados como el origen del poder que los empresarios tienen en la industria inglesa; y no hay duda de que lo aumentaron. Pero este poder ya se había hecho patente antes que se sintiera la influencia de aquéllos. En la época de la Revolución francesa no existía una gran cantidad de capital invertido en maquinaria movida por energía hidráulica o de vapor; las fábricas no eran grandes ni tampoco había muchas. Pero casi todo el trabajo de la rama textil se hacía por contrata. Esta industria estaba controlada por un número relativamente pequeño de empresarios que se ocupaban de averiguar qué, dónde y cuándo les era más ventajoso comprar y vender, y qué cosas les resultaba más provechoso fabricar; y luego daban contratas para la fabricación de esos artículos a un gran número de personas, diseminadas por todo el país. Los empresarios suministraban, generalmente, la primera materia, y, a veces, hasta las sencillas herramientas que se utilizaban; los que tomaban las contratas las llevaban a cabo por medio del trabajo propio y el de sus familiares, y, a veces, pero no siempre, con el de unos cuantos ayudantes.

Los empresarios, al principio, organizaban meramente la oferta sin dirigir la industria que estaba todavía en manos de pequeños patronos.

Con el tiempo, el progreso de la invención mecánica hizo que los trabajadores se fuesen agrupando en pequeñas fábricas situadas en lugares en que podía disponerse de fuerza hidráulica, y cuando el vapor vino a reemplazar a ésta, en fábricas mayores, en las grandes ciudades. Así, los grandes empresarios que tomaban a su cargo los principales riesgos de la manufactura, sin dirigirla directamente, empezaron a ser reemplazados por ricos patronos que llevaban, en gran escala, todo el negocio de la manufactura. Las nuevas fábricas, llamaron la atención del menos observador; este último movimiento no era susceptible de pasar inadvertido para los que no se dedicaban a la industria, como ocurrió con el anterior[28].

Así la atención general se fijó, a la larga, en el gran cambio que venía produciéndose desde hacía tiempo en la organización de la industria, y se vio que el sistema de los negocios

[28] El cuarto de siglo que empezó en 1760 vio producirse mejoras, una tras otra, en la manufactura aún más rápidamente que en la agricultura. Durante este período, el transporte de bienes pesados se hizo más barato gracias a los canales de Brindley, la producción del vapor por la máquina a vapor de Watt, y la del hierro con los procedimientos de Cort y por el método de Roebuck; Hargreaves, Crompton, Arkwright, Cartwright y otros inventaron, o al menos hicieron prácticos, la máquina de hilar, el huso mecánico, la máquina de cardar y la lanzadera mecánica; Wedgwood dio un gran impulso a la industria de la alfarería, y tuvieron lugar importantes inventos en la imprenta por medio de cilindros, en el blanqueo por medio de agentes químicos y en otras ramas. Una fábrica de tejidos de algodón fue por vez primera movida por la energía del vapor en 1785, último año del período a

pequeños regidos por los propios trabajadores iba siendo sustituido por el de las grandes empresas dirigidas por la habilidad especializada de empresarios capitalistas. La transformación se habría producido más o menos en la misma forma, aunque no hubiese habido fábricas, y seguirá produciéndose aunque la distribución de la energía por medio de la electricidad o de otros agentes llegara a hacer que una parte del trabajo que se ejecuta ahora en las fábricas se realizase en los domicilios de los trabajadores[29].

Pero gradualmente los empresarios reunieron en las fábricas grandes masas de trabajadores. En lo sucesivo, el trabajo industrial fue alquilado en gran escala.

§ 14. El nuevo movimiento, tanto en su forma primitiva como en la posterior, ha tendido constantemente a relajar los nexos que ligaban a toda persona a la parroquia en que había nacido y motivó que surgiesen mercados libres de mano de obra, que invitaban a los trabajadores a tratar de buscar empleo. Y, como consecuencia de ello, las causas que determinan el valor de la mano de obra empezaron a tomar un nuevo carácter. Hasta el siglo XVIII, la mano de obra para la manufactura se había contratado, por regla general, al por menor, si bien una numerosa clase trabajadora, que podría contratarse al por mayor, había desempeñado un considerable papel en la historia industrial de algunos lugares del Continente y de Inglaterra con anterioridad.

En ese siglo a que se alude ocurrió lo contrario, al menos en Inglaterra: el precio de la mano de obra dejó de regirse por la costumbre o por el ajuste en pequeños mercados, y durante los últimos cien años ha sido determinado cada día más por las circunstancias de la oferta y la demanda en una gran extensión: una ciudad, un país o todo el mundo.

La nueva organización de la industria aumentó en gran modo la eficiencia de la producción, puesto que hizo mucho para conseguir que cada persona se dedicase a la clase de trabajo más elevado que pudiera ejecutar bien, y dispusiese de la mejor ayuda mecánica posible que la riqueza y los conocimientos de la época pudiesen proporcionarles. Pero trajo consigo graves males. No puede decirse cuál de ellos era evitable y cuál no lo era, puesto que precisamente cuando el cambio se estaba realizando con mayor rapidez, Inglaterra sufrió una serie de calamidades casi sin paralelo en la Historia. Éstas fueron las causa de una parte de los sufrimientos, que se atribuyen generalmente al súbito despertar de la competencia desenfrenada. La pérdida de sus grandes colonias fue seguida inmediatamente de la gran

La nueva organización de la producción vino acompañada de grandes males, muchos de los cuales se debieron a otras causas.

que nos referimos. El principio del siglo XIX vio los buques a vapor y las prensas de imprimir a vapor, y el uso del gas del alumbrado en las ciudades. Los ferrocarriles, la telegrafía y la fotografía vinieron algo más tarde. Para más detalles, véase un brillante capítulo, debido al profesor CLAPHAM, en *Cambridge Modern History*, vol. X.

[29] Véase HELD[q]: *Sociale Geschichte Englands*, libro II, cap. III.

[q] Adolph Held. Considerado por Schumpeter como una personalidad de segunda fila, aunque también señala que le molestaba omitir su análisis de este autor en su *Historia del Análisis Económico*. El libro citado se publicó en 1881. Wagner, en su comentario de los *Principles*, señala que Held y otros economistas alemanes cometieron errores al analizar la obra de Ricardo, sobre todo al declararle enemigo capitalista de los trabajadores. Wagner estuvo especialmente interesado en defender la aportación ricardiana de los ataques realizados por Held.

guerra con Francia, que le costó más del valor total de la riqueza que tenía acumulada al principio de la misma. Una serie de malas cosechas motivó que el pan se encareciera sumamente. Y para colmo de desdichas, se adoptó un método de aplicación de la *ley de pobres,* que minó la independencia y el vigor del pueblo.

La primera parte del siglo pasado vio, pues, establecerse en Inglaterra la libertad de empresa en circunstancias favorables, pero sus males se intensificaron y sus influencias benéficas se retrasaron a causa de desgracias externas.

Fue algo inútil intentar resucitar las viejas ordenanzas que regulaban el trabajo...

§ 15. Las costumbres comerciales, y la reglamentación de los gremios que habían servido para defender a los débiles en pasadas épocas, se hicieron inadaptables a la nueva industria. En algunos lugares fueron abandonadas por asentimiento general; en otros, fueron suspendidas por algún tiempo. Pero hubieron de desaparecer fatalmente, pues la nueva industria, no pudiendo favorecer bajo dichas circunstancias, abandonó esos lugares para establecerse en otros donde gozase de mayor libertad[30]. Entonces, los trabajadores pidieron al Gobierno que se pusieran en vigor las antiguas leyes que prescribían reglas para las industrias y que se restableciera el sistema de reglamentación de salarios por los jueces de paz.

...las cuales han hecho bien y mal en su época, pero fueron impotentes para la moderna era de rápidas transformaciones.

Esos esfuerzos no podían por menos de fracasar. Los antiguos reglamentos habían constituido la expresión de las ideas sociales, morales y económicas de la época; eran los resultados casi instintivos de la experiencia de generaciones de hombres que habían vivido y desaparecido en condiciones económicas casi iguales. En la nueva época, los cambios se producían tan rápidamente, que no había tiempo para esto. Cada persona tenía que hacer lo que le parecía justo, pero sin poderse guiar por la experiencia de las épocas pasadas: los que trataban de aferrarse a las viejas tradiciones eran rápidamente suplantados. La nueva raza de empresarios se componía, principalmente, de los que habían labrado ellos mismos su fortuna: hombres fuertes, listos y emprendedores que, considerando el éxito obtenido por sus energías personales, estaban siempre dispuestos a pensar que los pobres y los débiles debían ser culpados más bien que compadecidos por sus desgracias. Impresionados por la locura de aquellos que trataban de sostener arreglos económicos que la corriente del progreso había abatido, estaban prontos a pensar que no se requería nada más que hacer que la competencia fuese perfectamente libre y dejar obrar a los más fuertes. Glorificaban, la individualidad de carácter y no se apresuraban por encontrar un moderno sustitutivo de los lazos sociales e industriales que habían mantenido a los hombres unidos en pagadas épocas.

Los industriales fueron, principalmente, hombres fuertes, forjados por sí mismos que vieron sólo el lado bueno de la competencia.

Entre tanto, la desgracia había reducido los recursos netos totales del pueblo de Inglaterra. En 1820 se requería una décima parte de ellos para el pago de los intereses de la deuda nacional. Las mercancías cuya producción fue abaratada por las nuevas invenciones consistían principalmente en artículos manufacturados que el trabajador sólo consumía en pequeña proporción. Como Inglaterra tenía entonces casi el monopolio de las manufacturas, aquél habría podido conseguir sus alimentos a bajo precio si se hubiese permitido a los industriales cambiar libremente sus mercancías por trigo extranjero, pero esto fue prohibido por los terratenientes que dominaban en el Parlamento. El salario del labrador, en cuanto era gastado en los alimentos corrientes, era equivalente a lo que su trabajo producía en un suelo muy pobre cultivado a la fuerza, para aumentar la producción insuficiente de los terrenos más ricos. Tenía que vender su trabajo en un mercado en el cual las fuerzas de la oferta y la demanda le habrían dado una pobre pitanza aunque hubiesen actuado libremente. Pero ello obedece a que el trabajador no tenía la ventaja plena de la libertad económica; no mantenía una unión eficiente con sus compañeros; no poseía ni el conocimiento del mercado ni la facultad de abstenerse de trabajar por un precio de excepción que tiene el vendedor de mercancías, y se le obligaba a trabajar y a hacer trabajar a su familia durante largas horas y en condiciones antihigiénicas. Esto redundaba en perjuicio de la eficiencia de la clase trabajadora y, por tanto, del valor efectivo de su trabajo, manteniendo bajos los salarios. La ocupación de niños muy jóvenes durante largas horas no constituía nada nuevo: había sido frecuente en Norwich y en otros lugares incluso en el siglo XVII. Pero la miseria moral y física y las enfermedades ocasionadas por el excesivo trabajo realizado en malas condiciones llegaron a su punto culminante en la población obrera en las dos primeras décadas del siglo. Disminuyeron lentamente en las siguientes y más rápidamente desde entonces.

[30] La tendencia de las industrias a alejarse de los lugares en que tenían que estar sujetas a las reglas demasiado rígidas de los gremios era antigua, y ya se había hecho patente, en el siglo XIII, aunque con menor intensidad. Véase GROSS: *Gild Merchant,* vol. I, págs. 43 y 52.

La presión de los impuestos de guerra y la escasez de alimentos obligaron a bajar los salarios reales...

...e indujeron a un malsano y excesivo trabajo, que disminuyó la potencia de ganar salarios.

Pero el nuevo sistema había salvado a Inglaterra de los ejércitos franceses, y los trabajadores lo aceptaron.

Después que los trabajadores hubieron reconocido que era una locura tratar de revivir las viejas reglas de regulación industrial, no hubo ya deseo alguno en restringir la libertad de empresa. Los sufrimientos del pueblo inglés en sus peores épocas no fueron nunca comparables a los motivados por la falta de libertad en Francia antes de la Revolución, y se dijo que si no hubiese sido por la fuerza que obtuvo de sus nuevas industrias Inglaterra probablemente hubiera sucumbido ante el despotismo militar extranjero, como lo habían hecho ya anteriormente las ciudades libres. A pesar de ser su población relativamente pequeña, en algunas épocas soportó casi sola la carga de la guerra contra un conquistador que ejercía dominio sobre la casi totalidad de los recursos del Continente, y en otras ayudó a países más grandes, pero también más pobres, a luchar contra el mismo.

Con razón o sin ella, hubo de pensarse entonces que Europa podría haber caído permanentemente bajo el yugo de Francia, como había caído en una época anterior bajo la dominación de Roma, si la libre energía de las industrias inglesas no hubieran suministrado el nervio de la guerra contra el enemigo común. Por eso se oyeron pocas quejas contra el exceso de la libertad de empresa, mientras se produjeron muchas en contra de aquella limitación de la misma que impidió a los ingleses obtener alimentos del extranjero a cambio de los artículos manufacturados que podían tan fácilmente producir.

Y hasta las asociaciones obreras (Trade Unions), que estaban entonces en el principio de aquella brillante carrera que ha constituido uno de los acontecimientos más interesantes e ins-

Cambios en la política de las asociaciones obreras inglesas (Trade Unions).

tructivos de la historia inglesa, pasaban por aquella fase en que sólo pedían a las autoridades que las dejasen tranquilas. Habían aprendido, por amarga experiencia, que era una locura el tratar de poner en vigor las viejas reglas por medio de las cuales el Gobierno había querido dirigir el curso de la industria, y todavía no tenían opiniones muy formadas acerca de la reglamentación de la industria, su principal preocupación consistía en aumentar su libertad económica consiguiendo la derogación de las leyes contra las combinaciones de los trabajadores.

§ 16. Estaba reservado a la actual generación el percibir todos los males que surgieron de este repentino aumento de la libertad económica. Ahora empezamos a comprender hasta qué punto el patrono capitalista, no adiestrado en sus nuevas obligaciones, estaba inclinado a subordinar el bienestar de sus trabajadores a su propio deseo de lucro, solamente ahora comprendemos la importancia de insistir sobre el hecho de que los ricos tienen no sólo derechos, sino también deberes, en su capacidad individual y colectiva; sólo ahora se nos presenta el problema económico de la nueva era tal como en realidad es. Esto se debe, en parte, al aumento del saber y de la buena fe. Pero por sabios y virtuosos que hubiesen sido nuestros antepasados no podrían haber visto las cosas como las vemos nosotros, pues estaban apremiados por necesidades urgentes y por terribles desastres[31].

El pueblo no podía ver entonces, como podemos ver ahora, cuán grandes son los males de la libertad económica cuando degenera en libertinaje.

Debemos juzgarnos con arreglo a una ley más severa, puesto que, aunque Inglaterra haya sido recientemente llamada a luchar una vez más por la existencia nacional, sus facultades de producción han sido inmensamente incrementadas: la libertad de comercio y el desarrollo de las comunicaciones han permitido a su población obtener, a pesar de haber crecido de un modo notable, suficientes cantidades de alimentos en buenas condiciones. La renta monetaria media de la población se ha duplicado, mientras que el precio de casi todos los artículos de consumo, con excepción de los productos de origen animal y la vivienda, han disminuido en un 50 por 100 o más. Es cierto que, incluso ahora, si la riqueza estuviese distribuida con igualdad, la producción total del país sólo alcanzaría para proporcionar al pueblo los artículos de primera necesidad, y las comodidades más urgentes, y que, tal como están las cosas, muchos sólo tienen lo estrictamente necesario. Pero la nación ha crecido en riqueza, en salud, en educación y en moralidad, y ya no nos vemos obligados a subordinar casi todas las demás consideraciones a la necesidad de incrementar el producto total de la industria.

Tenemos ahora mayores medios y debemos tener miras más altas.

En particular, este aumento de prosperidad nos ha hecho bastante ricos y fuertes para imponer nuevas restricciones a la libertad de empresa: alguna pérdida material de carácter

[31] En tiempos de paz, nadie se atrevería a colocar abiertamente el dinero en el mismo plano de importancia que las vidas humanas, pero en tiempos de guerra, siempre puede utilizarse aquél para salvar estas últimas. Se considera que un general, que en un momento crítico sacrifica vidas, para proteger cosas materiales, cuya pérdida causaría la de muchos hombres, ha obrado bien, a pesar de que nadie defendería abiertamente el que hubiese sacrificado vidas de soldados con el fin de salvar unos almacenes del ejército en tiempos de paz.

temporal ha sido impuesta en beneficio de una mayor ganancia futura; pero estas nuevas restricciones son diferentes de las antiguas. Se imponen no como un medio de dominación de una clase, sino con el fin de defender a los débiles, y especialmente a los niños y a sus madres, en asuntos en que éstos no pueden utilizar las fuerzas de la competencia en defensa propia. El objeto es hallar de un modo rápido y deliberado remedios adaptados a las circunstancias tan variables de la industria moderna; y obtener, de ese modo, los beneficios del antiguo sistema de defensa de los débiles, que en otras épocas fue desarrollado por la costumbre, sin exponerse a sus inconvenientes.

Las nuevas restricciones a la libertad son, principalmente, en interés de las mujeres y los niños.

Aun en la época en que la industria permaneció casi invariable en su carácter durante muchas generaciones, la costumbre era demasiado lenta en su crecimiento y excesivamente ciega para ejercer sólo presión cuando ello fuese beneficioso, y en épocas posteriores la costumbre sólo puede ejercer poco bien y mucho mal. Pero con la ayuda del telégrafo y de la prensa tipográfica, de las asociaciones obreras representativas, el pueblo puede estudiar la solución de sus propios problemas. El crecimiento de la cultura y de la confianza en sí mismo le ha dado aquella libertad consciente en sí mismo que le permite imponerse por sí restricciones a su conducta, y los problemas de la producción de la propiedad y del consumo colectivos están entrando en una nueva fase.

El telégrafo y la prensa tipográfica permiten ahora a la población decidir sobre los remedios para sus propios males.

Los proyectos de cambios grandes y repentinos están destinados hoy, como siempre, a fracasar y a causar graves perjuicios: no podemos avanzar con seguridad si lo hacemos tan de prisa que nuestros sistemas de vida se adelanten a nuestros instintos. Es cierto que la naturaleza humana puede ser modificada: nuevos ideales, nuevas oportunidades y nuevos métodos de acción pueden, como enseña la Historia, alterar considerablemente el curso de nuestra vida en unas cuantas generaciones y este cambio en la naturaleza humana no ha abarcado quizá nunca una extensión tan grande, ni se ha movido con tanta rapidez como en la presente generación. Pero, de todos modos, es un crecimiento, y, por consiguiente, ha de ser gradual, y los cambios en nuestra organización social deben seguirlo, y, por tanto, deben ser también graduales. Pero, aunque lo sigan, pueden siempre mantenerse un poco avanzados del mismo, promoviendo el desarrollo de nuestra naturaleza social, ofreciéndole siempre una nueva y más elevada obra que cumplir algún ideal práctico que alcanzar. De ese modo podemos llegar gradualmente a un orden de vida social en el cual el bien común esté por encima del capricho individual, aún más de lo que estaba en los tiempos primitivos, antes que hubiese tenido lugar el imperio del individualismo.

Y están gradualmente moviéndose hacia formas de acción colectiva más elevadas que las antiguas, porque están basadas en una fuerte individualidad autodisciplinada.

El desprendimiento será entonces el resultado de la voluntad deliberada y, si bien ayudado por el instinto, la libertad individual se desarrollará o convertirá en libertad colectiva: feliz contraste con el viejo orden de vida, en el que el apego del individuo a la costumbre era motivo para la esclavitud y el estancamiento colectivos, solamente roto por el capricho del despotismo o de la revolución.

§ 17. Hemos estado estudiando este movimiento desde el punto de vista inglés. Pero otras naciones se están apresurando en la misma dirección. Norteamérica supera nuevas dificultades prácticas con tal intrepidez y precisión que ya ha alcanzado el primer puesto en algunos asuntos económicos; ofrece muchos de los ejemplos más instructivos de las últimas tendencias económicas de la época, tales como el desarrollo de la especulación y de la combinación industrial en todas sus formas, y, probablemente, no tardará en abrir el camino al resto del mundo en tal sentido.

Norteamérica está arrojando mucha luz sobre ciertos problemas económicos.

Australia da también señales de vigor y presenta algunas ventajas sobre los Estados Unidos, debido a la gran homogeneidad de sus habitantes, puesto que aunque los australianos –y casi podría decirse lo mismo de los canadienses– proceden de muchos países y se estimulan los unos a los otros por la variedad de su experiencia y sus hábitos de pensamiento, sin embargo, casi todos ellos pertenecen a una misma raza, y el desarrollo de las instituciones sociales puede proceder en algunos aspectos con mayor facilidad y rapidez que si hubiesen estado sujetas a las capacidades, temperamentos, gustos y necesidades de personas, que presentan muy poca afinidad entre sí.

Australia.

En el Continente la facultad de obtener resultados inportantes por medio de la libre asociación es menor que en los países de habla inglesa, y, por consiguiente, hay menos recursos y equidad al tratar los problemas industriales. Pero el modo de hacerlo es algo distinto en cada país, y existe algo característico e instructivo en los métodos adoptados por cada uno de ellos, especialmente, con respecto a la esfera de la acción gubernamental. En este asunto, Alemania va a la cabeza. Ha sido muy conveniente para ella que sus industrias manufactureras se hayan desarrollado después de las de Inglaterra, puesto que ha podido aprovecharse de la experiencia de este país y evitar muchos de sus errores[32].

En Alemania, una parte muy considerable de las mejores inteligencias de la nación busca empleo en la administración pública y probablemente no existe Gobierno alguno que disponga de mejores especialistas de diversos órdenes. Por otra parte, la energía, la originalidad y la audacia que caracterizan a los mejores hombres de negocios de Inglaterra y los Estados Unidos, sólo han sido recientemente desarrolladas en Alemania: pero el pueblo alemán posee una gran facultad de obediencia. Difiere así del inglés, cuya fuerza de voluntad le hace capaz de someterse a la disciplina cuando se presenta la ocasión, pero que no es, naturalmente, dócil. El control de la industria por el Gobierno se halla en sus mejores formas y más atractivas en Alemania, y, al mismo tiempo, las virtudes especiales de la industria privada, su vigor, elasticidad y recursos, empiezan a estar plenamente desarrollados. Por consiguiente, los problemas de las funciones económicas del Gobierno han sido estudiados en Alemania con sumo

Alemania tiene especiales facilidades para experimentar en la dirección de los negocios por el Gobierno del pueblo.

[32] List desarrolló con mucho ingenio la noción de que una nación atrasada debe aprender no de la conducta contemporánea de las más adelantadas, sino de las que éstas siguieron cuando se encontraban atrasadas. Pero, como KNIES demuestra (*Politische Œkonomie*, II, 5), el crecimiento del comercio y el mejoramiento de los medios de comunicación están haciendo que los progresos de las diferentes naciones tiendan a sincronizarse.

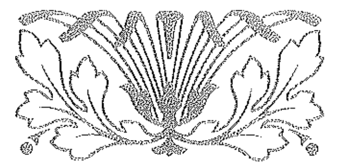
cuidado y con resultados que pueden ser instructivos para los pueblos de habla inglesa, siempre que éstos tengan en cuenta que los sistemas mejor adaptados para el carácter alemán no son quizá los mejores para ellos, puesto que no podrían, aunque quisiesen, rivalizar con los alemanes en su docilidad y en la facilidad con que se contentan con una alimentación, vestidos, vivienda y diversiones poco costosos.

Y Alemania encierra un mayor número que cualquier otro país de los miembros más cultos de aquella admirable raza que ha sido la primera del mundo en intensidad de sentimientos religiosos y en aptitud para la especulación comercial. En todos los países, pero especialmente en Alemania, las personalidades de mayor relieve en los asuntos económicos son de origen judío. Y especialmente a los judíos alemanes debemos muchas audaces especulaciones en cuanto al conflicto de intereses entre el individuo y la sociedad, a las causas económicas de éste y a sus posibles remedios sociales.

Pero esto pertenece a la materia que hemos de tratar en el Apéndice B. En éste hemos visto cuán reciente es el crecimiento de la libertad económica y cuán nueva es la esencia del problema que ha de tratar hoy la ciencia económica; tenemos que estudiar ahora cómo la forma de dicho problema ha sido amoldada por el progreso de los acontecimientos y las peculiaridades personales de los grandes pensadores.

Apéndice B

El desarrollo de la ciencia económica



§ 1. Hemos visto cómo la libertad económica tiene sus raíces en el pasado, pero es, principalmente, el producto de una época muy reciente; vamos ahora a seguir el crecimiento paralelo de la ciencia económica. Las condiciones sociales de la época presente constituyen el desarrollo de primitivas instituciones arias y semitas, con la ayuda de las ideas griegas y del Derecho romano, pero las modernas especulaciones económicas deben muy poco a la directa influencia de las teorías de los antiguos.

La ciencia económica moderna debe mucho al pensamiento antiguo indirectamente, pero poco directamente.

Es cierto que la Economía moderna tuvo su origen en unión de las demás ciencias, en la época del renacimiento de los estudios clásicos. Pero un sistema industrial, que estaba basado en la esclavitud y una filosofía que trataba despectivamente al comercio y a la manufactura tenía poco que congeniarse con los intrépidos ciudadanos que estaban tan orgullosos de sus gremios y comercio como lo estaban de la participación que tuvieron en el gobierno del Estado. Estos hombres fuertes, pero poco cultos, podrían haber aprendido mucho del temperamento filosófico y de la amplitud de miras de los grandes pensadores del pasado. Pero, en realidad, se pusieron a estudiar por sí mismos sus propios problemas, y la economía moderna tuvo por tal motivo en sus principios una cierta rudeza y limitación de alcance, y una predisposición a considerar la riqueza como un fin más bien que como un medio de la vida del hombre. Se ocupaba de un modo más inmediato de la renta pública y de los efectos y rendimiento de los impuestos, y en este punto tanto los estadistas de las ciudades libres como de los grandes Imperios encontraban sus problemas económicos más urgentes y difíciles, a medida que el comercio se hacía más extenso y la guerra más costosa.

En todas las edades, pero especialmente al principio de la Edad Media, los estadistas y comerciantes se habían ocupado de tratar de enriquecer al Estado por medio de la regulación

[1] Véase libro I, cap. 1, § 5.

del comercio. Uno de sus principales objetivos había sido la obtención de los metales preciosos que ellos creían ser la mejor indicación, si no la principal causa de la prosperidad material, tanto del individuo como de la nación. Pero los viajes de Vasco de Gama y de Colón hicieron que las cuestiones comerciales pasasen a ocupar un puesto predominante en las naciones de la Europa occidental. Las teorías relacionadas con la importancia de los metales preciosos y los mejores medios de obtener suministros de los mismos se convirtieron, en cierto modo, en los árbitros de la política pública, dictando la paz y la guerra, determinando alianzas que influyeron en el destino de las naciones y, a veces, en las emigraciones de los pueblos sobre toda la superficie del globo.

Influencia del comercio con el descubrimiento del nuevo mundo.

Las regulaciones del comercio de metales preciosos no consistieron más que en un grupo de un vasto cuerpo de ordenanzas que trató de disponer, con mayor o menor precisión y severidad, lo que cada individuo podría producir y cómo debía producirlo, lo que había de ganar y cómo había de gastar sus ganancias. La natural tenacidad de los teutones había dado a la costumbre una fuerza excepcional en la primera parte de la Edad Media. Y esta fuerza favorecía a los gremios, a las autoridades locales y a los gobiernos nacionales cuando se pusieron a luchar en contra de la tendencia a introducir toda clase de cambios que surgió directa o indirectamente del comercio con el nuevo mundo. En Francia esta predisposición teutona fue erigida en sistema por el genio romano, y el gobierno paternal alcanzó su grado máximo: las regulaciones comerciales de Colbert se han hecho proverbiales. Fue precisamente en dicha época cuando por vez primera tomó forma la teoría económica; el denominado sistema mercantilista se hizo preeminente y la reglamentación prosiguió con un rigor sin precedentes.

La primitiva regulación del comercio.

Con el transcurso de los años se fue estableciendo una marcada tendencia hacia la libertad económica y los que eran opuestos a las nuevas ideas se apoyaban en la autoridad de los mercantilistas de la generación pasada. Pero el espíritu de la regulación y restricción que se halla en sus sistemas pertenecía a su propia época; muchos de los cambios de empresa que trataron de introducir eran en el sentido de la libertad. Especialmente argüían, en oposición a los que deseaban prohibir de manera absoluta la exportación de metales preciosos, que ésta debía permitirse en todos los casos en que el tráfico hubiera de hacer entrar en el país más oro y plata que los que se exportaban. Suscitando así la cuestión de si no sería beneficioso para el Estado permitir que el comerciante ejerciera su negocio como mejor le pareciese en un caso determinado, habían hecho surtir una nueva tendencia, y ésta se iba encaminando, de un modo imperceptible, en la dirección de la libertad económica, siendo ayudada en el camino por las circunstancias de la época, así como por el tono y temperamento de la mente humana en la Europa occidental. Ese movimiento prosiguió hasta que en la segunda mitad del siglo XVIII, surgió la doctrina de que el bienestar de la comunidad sufre casi siempre cuando el Estado trata de oponer sus propias regulaciones artificiales a la libertad natural que todo hombre posee de conducir sus propios asuntos del modo que mejor le plazca[2].

La teoría mercantilista tiende a aflojar las trabas al comercio.

[2] Mientras los estudios *cameralistas* seguían desarrollando el análisis científico de los negocios públicos, primero de los financieros y, desde 1750 en adelante, de las condiciones materiales de la riqueza de las naciones, en contraposición a las humanas.

§ 2. El primer intento sistemático para la formación de una ciencia económica con una base firme tuvo lugar en Francia hacia mediados del siglo XVIII por un grupo de estadistas y filósofos, a cuya cabeza figuraba Quesnay, ilustrado médico de Luis XV[3]. La base de su doctrina era la obediencia a la Naturaleza[4].

Los fisiócratas insisten en que la restricción es artificial y la libertad natural.

[3] El ensayo de CANTILLON *Sur la Nature de Commerce,* escrito en 1755, y que abarca un amplio campo, merece verdaderamente, en cierto modo, ser calificado de *sistemático*. Es agudo, y en ciertos aspectos más adelantado que su época, si bien ahora se cree que Nicolás Barbon[a], que escribió sesenta años antes que él, se le adelantó en varios puntos importantes. Kautz fue el primero en reconocer la importancia de la obra de Castillon, y Jevons ha declarado que fue el verdadero fundador de la Economía política. Véase a este respecto el artículo de Higgs en el *Quarterly Journal of Economies,* vol. VI.

[4] En los dos siglos anteriores los que escribían sobre asuntos económicos habían apelado continuamente a la Naturaleza, pretendiendo cada uno de ellos que su sistema era más natural que el de los demás, y los filósofos del siglo XVIII, algunos de los cuales ejercieron una gran influencia sobre la Economía, acostumbraban hablar del derecho conforme a la Naturaleza. Especialmente Locke[b] se adelantó mucho a los economistas franceses en el tono general de sus apelaciones a la Naturaleza y en algunos importantes detalles de su teoría. Pero Quesnay y los demás economistas franceses que trabajaron con él fueron inducidos a proseguir las leyes naturales de la vida social por diversas fuerzas, además de las que actuaban en Inglaterra.

El lujo de la Corte francesa y los privilegios de las clases aristocráticas, que estaban arruinando a Francia les hicieron ver el lado peor de una civilización artificial y ansiar el retorno a un estado más natural de la sociedad. Los jurisconsultos, entre los cuales se hallaban las mejores inteligencias del país, estaban imbui-

---

[a] Nicholas Barbon (1640?-1698). Economista inglés, que estudió medicina en Leiden y participó en la reconstrucción de Londres tras el gran incendio de 1666. Expuso algunas ideas que fueron avanzadas para su época y se le considera precursor de Adam Smith. Por ejemplo, respecto a la Naturaleza señala que es infinita e ilimitada, lo que supone que el proceso de apropiación de sus productos tampoco tiene límites, lo que se sigue aceptando por todos aquellos enfoques que tienden a ver en la naturaleza algo dado y a considerar su contribución al proceso productivo, exclusivamente en términos de "externalidades" en el cálculo de costes y beneficios. En su *Discurso sobre el Comercio* de 1690 destaca que la compra de bienes extranjeros significa la compra de mano de obra extranjera (y a la inversa). Una buena política comercial debe entonces ser tal que el total de salarios ingleses pagados por los extranjeros (a través de las exportaciones) sea superior que el de los salarios extranjeros pagados por los ingleses (a través de las importaciones).

[b] John Locke (1632-1704). Economista, filósofo, político y médico inglés. Es considerado el fundador del empirismo moderno y, como seguidor de W. Petty, defensor de la libertad privada a la que, en su *Treatise* de 1690, contempla como un derecho natural del trabajo, lo que supone que el Estado no puede disponer arbitrariamente de ella. Concretamente, considera que el trabajo es poseído por la persona, por lo que aquello en lo que se ha aplicado debe ser también poseído por el trabajador (una idea muy similar a la expuesta por Marx). Esta aportación se separa tanto de la de Hobbes, que considera la propiedad como algo garantizado por el Estado, como de Grotius, que afirma que la propiedad surge del consenso social. Asimismo, estudió la teoría cuantitativa del dinero, concediendo gran importancia a la velocidad de circulación del dinero. También distinguió entre tipos de interés reales y nominales.

Fueron los primeros en proclamar la doctrina de la libertad de comercio como principio de acción, yendo en este aspecto mucho más lejos que algunos escritores ingleses avanzados, como sir Dudley North[c], y había mucho en el tono y temperamento de su forma de tratar las cuestiones políticas y sociales de profético de una época posterior. Sin embargo, cayeron en un confusionismo de ideas que era frecuente aun entre los hombres de ciencia de su época, pero que ha desaparecido hoy de las ciencias físicas, después de una larga lucha. Confundían el principio ético de la conformidad con la Naturaleza, que se expresa de un modo categórico y prescribe ciertas normas de acción con aquellas leyes causales que la ciencia descubre interrogando a la Naturaleza y que se expresan de un modo indicativo. Por esta y otras causas, su obra sólo tiene escaso valor intrínseco.

Dieron a la Economía su moderno tono filantrópico.

Pero su influencia indirecta en la economía moderna ha sido muy considerable, puesto que, en primer lugar, la claridad y la consistencia lógica de sus argumentos han hecho que haya ejercido una gran influencia en el pensamiento moderno, y, en segundo lugar, el principal móvil de sus estudios no era, como fue el caso en la mayoría de sus predecesores, aumentar la riqueza de los comerciantes y llenar el tesoro de los reyes, sino el disminuir los sufrimientos y la degradación originada por la extrema pobreza. De ese modo señalaron a la Economía su finalidad moder-

dos plenamente del Derecho natural que había sido desarrollado por los juristas estoicos de las postrimerías del Imperio romano, y hacia el final del siglo la admiración sentimental que causaba la vida *natural* de los indios de América, que Rousseau había avivado, empezó a influir en los economistas. Pronto se denominó a éstos fisiócratas, o sea adheridos a las reglas de la Naturaleza, nombre que tuvo su origen en la obra de DUPONT DE NEMOURS[d] *Physiocratie ou Constitution naturelle du Gouvernement le plus avantageux au genre humain*, publicada en 1768. Puede mencionarse que el entusiasmo de los fisiócratas por la agricultura y por la naturalidad y simplicidad de la vida rural se deriva, en parte, de sus maestros los estoicos.

---

[c] Sir Dudley North (1641-1691). Economista y financiero inglés. Cuarto hijo de Lord North. Entre sus ideas, cabe destacar que al igual que Cantillon consideraba que toda la actividad humana está sujeta al orden natural de la esfera natural; que la riqueza puede existir independientemente del oro o de la plata; que el interés del capital depende al igual que cualquier otra mercancía de la oferta y de la demanda; que los precios deben determinarse por sí mismos y no mediante la ley; los individuos no pueden llegar a ser ricos mediante regulaciones estatales, sólo mediante la libertad, la paz, la industria y la no existencia de impedimentos a la actividad económica. Roscher le considera junto a Locke y Petty como uno de los pensadores que situaron la escuela inglesa de economía a la cabeza de Europa durante el siglo XVII.

[d] Pierre Samuel Dupont de Nemours (1739-1817). Político y economista francés. Discípulo de Quesnay, que defendió las tesis fisiocráticas. Tuvo especial cuidado en exponer las implicaciones respecto al bienestar social que se derivaban de su posición política. Colaboró en las reformas realizadas por Turgot y Calonne y, siendo contrario a la Revolución, emigró a los Estados Unidos en 1800 donde colaboró con Jefferson. En 1802 volvió a Francia por encargo del gobierno estadounidense y tras criticar la política de Napoleón tuvo que volver a los Estados Unidos. En este país fundó la famosa dinastía industrial americana que lleva su apellido: Dupont. La obra citada por Marshall fue escrita con Quesnay y se publicó en 1767.

na, que es la de tratar de adquirir los conocimientos que puedan contribuir a mejorar la calidad de la vida humana[5].

§ 3. El mayor progreso realizado por la Economía fue obra, no de una escuela, sino de un individuo. Adam Smith no era ciertamente el único gran economista inglés de su época. Poco antes que él escribiera, Hume y Stuart habían hecho importantes contribuciones a la teoría económica, y Andersen y Young habían publicado excelentes estudios relativos a los hechos económicos. Pero la obra de Adam Smith comprende todo lo mejor de todos sus contemporáneos franceses e ingleses, y aunque es indudable que tomó mucho de otros, mientras más se le compara con los que le precedieron y le siguieron, tanto mayores aparecen sus conocimientos y más bien establecidos sus juicios.

El genio de Adam Smith.

Adam Smith permaneció largo tiempo en Francia, en donde trató personalmente a los fisiócratas; hizó un cuidadoso estudio de la filosofía inglesa y francesa de su época y pudo conocer prácticamente el mundo por sus numerosos viajes y relaciones con los hombres de negocios escoceses. A estas ventajas se unían facultades de observación, buen juicio y raciocinio nunca superadas. El resultado de ello es que siempre que difiere de sus antecesores está más cerca que ellos de la realidad y que no existe apenas verdad económica alguna de las hoy conocidas que él no haya vislumbrado. Y toda vez que fue el primer autor que escribiera un tratado sobre la riqueza en todos sus principales aspectos sociales, tiene pleno derecho a ser considerado como el fundador de la Economía moderna[6].

Pero el área que abarcó era demasiado extensa para ser estudiada a fondo por un solo hombre, y muchas verdades, que a veces vislumbraba, escapaban, a su observación en otras. Es

[5] Hasta el generoso VAUBAN[e], escribiendo en 1717, tuvo que disculparse por el interés que demostró por el bienestar del pueblo, diciendo que el enriquecerlo era la única forma de enriquecer al rey *(Pauvres paysans, pauvre Royaume, pauvre Royaume, pauvre Roi)*. Por otra parte, Locke, que ejerció una gran influencia sobre Adam Smith, se anticipó a la ardiente filantropía de los fisiócratas, así como también a algunas de sus peculiares opiniones económicas. Su frase favorita: *Laissez faire, laissez aller*, es generalmente mal aplicada ahora. *Laissez faire* significa que debe dejarse a cada cual hacer las cosas que quiera y como quiera; que todas las industrias deben estar abiertas para todos; que el Gobierno no debe, como pretendían los colbertistas, prescribir a los fabricantes las modas a que deben sujetarse en la fabricación de sus tejidos. *Laissez aller* (o *passer*) significa que debe permitirse a las personas y a los bienes viajar libremente de un lugar a otro, y especialmente de una a otra región de Francia, sin someterlos a impuestos y derechos y reglamentos vejatorios. Puede observarse que *laissez aller* era la señal utilizada en la Edad Media por los maestros de ceremonias al soltar la tralla de los combatientes en un torneo.

[6] Véase un juicio sobre Adam Smith en el *Grundlegung*, de WAG-

---

[e] Sébastien Le Pestre, Señor de Vauban (1633-1707). Ingeniero militar y mariscal francés. Se le considera como el padre de la tradición ingeniera francesa. Realizó en 1690 el censo de determinadas zonas de Francia, por lo que le apodaron "el Petty francés". Escribió sobre distintos temas, colonización, bosques, política monetaria, etc. Preocupado ante los desastres ocasionados por la guerra propuso una reforma fiscal en 1707 en la que sustituía todos los impuestos por una tasa, que como máximo sería del 10 por 100, sobre todos los ingresos, sin ningún tipo de excepción. La propuesta fue rechazada. Sus aportaciones no fueron bien recibidas en su momento, pero inspiraron más adelante a Mirabeau y a los fisiócratas, entre otros.

posible, por tal motivo, citarle como autoridad en apoyo de muchos errores, si bien, una vez examinado el punto detenidamente, siempre se halla que está en camino hacia la verdad[7].

Desarrolló grandemente la doctrina de la libertad de comercio...

Desarrolló la doctrina fisiócrata de la libertad de comercio con tanta sabiduría práctica y conocimiento de las condiciones comerciales, que logró que aquélla tuviese una gran fuerza en la vida real, y es, sobre todo, conocido aquí y en el extranjero por su doctrina de que el Gobierno causa, generalmente, perjuicios al intervenir en el comercio. Al mismo tiempo que aducía varios ejemplos de las distintas formas en que el egoísmo puede conducir al comerciante individual a originar daños a la comunidad, sostuvo que el Gobierno, aun cuando obre con las mejores intenciones, sirve casi siem-

NER, edición tercera, pág. 6, etc.; también HASBACH[f]: *Untersuchungen über Adam Smith* (es especialmente interesante el estudio de la influencia de las ideas germánicas sobre los ingleses y franceses), y L. L. PRICE[g]: *Adam Smith and his relations to Recent Economics*, en el *Economic Journal*, vol. III. CUNNINGHAM: *History*, pág. 306, arguye forzadamente que "su gran obra consiste en haber dado el verdadero concepto de la riqueza nacional, pues los autores anteriores la habían considerado como subordinada al poder nacional", pero quizá ese contraste esté delineado con trazos demasiado fuertes. CANNAN, en su Introducción a las *Lectures of Adam Smith*, hace ver la importancia de la influencia que sobre él tuvo Hutcheson[h].

[7] Por ejemplo, no estaba completamente libre de la confusión dominante en su época entre las leyes de la ciencia económica y el proceso ético de la conformidad con la Naturaleza. *Natural* para él significaba a veces lo que las fuerzas existentes producen o tienden a producir; en ocasiones, lo que su propia naturaleza humana le hace desear que esas fuerzas produjesen. Del mismo modo, consideraba a veces que la función del economista era exponer una ciencia, y, otras, explicar una parte del arte de gobernar. Pero, no obstante ser su lenguaje a veces impreciso, encontramos, al estudiarlo más detenidamente, que siempre sabe de lo que trata. Cuando está buscando leyes causales, es decir, leyes naturales, según el uso moderno del término, utiliza métodos científicos, y cuando formula preceptos prácticos, generalmente sabe que sólo está expresando sus propias ideas acerca de lo que debiera ser, aunque parezca apoyarse en la autoridad de la Naturaleza.

[f] Wilhelm Hasbach (1849-1920). El libro citado por Marshall fue publicado en 1891.

[g] Langford Novell Frederick Price (1862-1950). J. M. Keynes, en sus *Essay on Bibliography*, señala que fue secretario de G. B. Shaw y uno de los miembros fundacionales de la Royal Economic Society, junto con Dr. Bonnar, H. Higgins, A. Hoare y H. Llewellyn Smith.

[h] Francis Hutcheson (1694-1746). Uno de los líderes de la ilustración escocesa y uno de los primeros pensadores utilitaristas. Fue profesor de filosofía moral en la Universidad de Glasgow. Contó con Adam Smith entre sus alumnos. Se opuso a la tesis de Hobbes según la cual las concepciones humanas de "correcto", "equivocado", "virtud" y "vicio" no estuvieran enraizadas en alguna concepción teológica, sino únicamente en el placer hedonista y en cálculos de dolor. Afirmaba que los humanos tenemos sentimientos naturales y desinteresados de benevolencia que guían nuestros actos morales. Por tanto, alterando la tesis de Hobbes, Hutcheson considera que primero se produce el vicio o virtud y luego el dolor o el placer y como la benevolencia supone proporcionar placer a otros, Hutcheson establece la fórmula famosa del utilitarismo de "la mayor felicidad" como un mandamiento moral natural. Por otro lado, fue contrario a las tesis hedonistas de David Hume, siendo Adam Smith quien trató en su *Theory of Moral Sentiments*, entre otras cuestiones, de conciliar las tesis de Hutchseon con las de Hume. Finalmente, hay que señalar asimismo que Hutcheson no se mostró demasiado entusiasta respecto al sistema capitalista naciente, por sus posibles efectos sobre la benevolencia y la generosidad.

pre al público de un modo inferior que el comerciante individual, por egoísta que éste sea. Su defensa de esta doctrina causó tal impresión en el mundo, que la mayoría de los autores alemanes la consideran como su obra principal cuando hablan del *smithianismo*[8].

Sin embargo, esa doctrina no fue su principal obra[i]. Ésta consistió en combinar y desarrollar las teorías de sus contemporáneos franceses e ingleses acerca del valor. Su más elevado derecho a ser considerado como el hombre que formó época en la ciencia económica lo constituye el hecho de que fuese el primero en realizar un estudio cuidadoso y científico de la forma en que el valor mide los móviles humanos, midiendo por un lado el deseo de los compradores de obtener mercancías, y por otra parte, los esfuerzos y sacrificios (o el *coste real de producción*) de los productores de ellas[9].

Tal vez él mismo no vio todo el alcance de su obra, y con toda seguridad esto no fue comprendido por muchos de sus discípulos. Pero, no obstante, las mejores obras económicas publicadas después de la *Wealth Of Sations (La riqueza de las naciones)* se distinguen de las anteriores por una percepción más clara de la contraposición y estimación en dinero del deseo de

[8] El uso popular de este término en Alemania implica no sólo que Adam Smith pensaba que el libre juego de los intereses individuales haría más por la riqueza pública que la intervención gubernativa, sino, además, que, según él, ese libre juego actuaba casi siempre del mejor modo. Pero los principales economistas alemanes no ignoran que él insistió en la frecuente oposición que existe entre los intereses particulares y el bien público, y, por eso el antiguo uso del término *smithianismo* empieza a desacreditarse. Véase, por ejemplo, una larga lista de conflictos semejantes tomados de la *Wealth of Nations* por KNIES: *Politische Œkonomie*, cap. III, § 3. Véase también FEILBOGEN[j]: *Smith und Turgot*, y ZEYSS: *Smith und der Eigennutz*.

[9] Las relaciones del valor con el coste de producción han sido indicadas por los fisiócratas y por muchos autores anteriores, entre los cuales puede menciorarse a Harris, Cantillon, Locke, Barbon, Petty, y hasta Hobbes[k], quien apuntó, aunque vagamente, que la abundancia depende del trabajo y de la abstinencia duplicados por el hombre a la transformación y acumulación de los dones de la Naturaleza por tierra y por mar *(proventus terræ et aquæ, labor et parsimonia)*.

[i] A este aspecto ya se había referido Marshall en su artículo "On Mill's Theory of Value", publicado en *Fortnighyly Review*, en abril de 1876, al señalar que una época no es creada cuando aparece una nueva doctrina, sino por el hecho de aceptar el punto de vista del que procede la doctrina. Adam Smith consideraba que una mercancía se contempla como aquello que recoge los esfuerzos y sacrificios medibles, pero lo que él añadió a este punto de vista, puede contemplarse mediante falacias que empañaron la visión que se tiene del gobernante no sólo en el pasado, sino en la actualidad. (Artículo recogido en *Collected Essays, 1872-1917, of Alfred Marshall*, vol. 1.)

[j] Siegmund Feilbogen publicó el libro citado por Marshall en 1892.

[k] Thomas Hobbes (1588-1679). Filósofo político inglés. Su filosofía defiende la experiencia como base del conocimiento, por lo que los sentidos son la única herramienta con los que cuenta el hombre para alcanzar el saber. En su tesis sobre el hombre y la sociedad, Hobbes considera que el hombre en estado natural es salvaje y egoísta, aspectos que son refrenados cuando está en sociedad y aparece el Estado. A pesar de ello, dicha sumisión sólo se lleva a cabo a través del temor y las medidas coercitivas, por lo que resulta necesaria una institución nacida de un contrato para controlar dicho estado natural. Y ello se lleva a cabo mejor a través de un rey absolutista, ya que las asambleas suelen ceder a intereses particulares. Respecto a la economía, no se mostraba especialmente interesado en ella, aunque se ocupó en aspectos relacionados con el dinero.

...pero su principal obra fue hallar la teoría del valor un centro común que dio unidad a la ciencia económica.

posesión de una cosa, por un lado y de todos los diversos esfuerzos y sacrificios, que contribuyen a obtenerla, por otro. Por importantes que hubieran sido los pasos que otros habrían dado en esta dirección, el progreso realizado por Adam Smith fue tan grande que, en realidad, a él se debe el descubrimiento de ese nuevo punto de vista y por eso hizo época. En esto, tanto él como los economistas que le siguieron no estaban inventando una nueva noción académica: sólo daban precisión a nociones que son familiares en la vida corriente. El hombre de mediana capacidad, por poco observador que sea, considera el dinero como un objeto de medida más exacto de lo que en realidad es, y ello se debe, en parte, a que no se fija en la forma en que se efectúa la medida. El lenguaje económico parece menos técnico y real que el de la vida corriente; pero, verdaderamente, lo es más porque es más cuidadoso y tiene más en cuenta las diferencias y dificultades[10].

§ 4. Ninguno de los contemporáneos y sucesores inmediatos de Adam Smith tuvo una mentalidad tan amplia ni tan bien equilibrada como la suya. Pero su obra fue excelente, dedicándose cada uno de ellos a aquella clase de problemas a que les impulsaba la natural inclinación de su mente o los acontecimientos especiales, de la época en que escribieran. Durante el resto del siglo XVIII, las principales obras económicas fueron de carácter histórico y descriptivo, especialmente en las regiones agrícolas. Arthur Young continuó las inimitables crónicas de sus viajes, Eden escribió una historia de los pobres que ha servido de base y modelo a todos los historiadores de la industria, mientras que Malthus dio a conocer, por medio de una cuidadosa investigación histórica, cuáles eran las fuerzas que habían regulado, en realidad, el crecimiento de la población en diferentes países y épocas.

El estudio de los hechos.

Pero entre los inmediatos sucesores de Adam Smith, el que ha ejercido una mayor influencia sobre la ciencia económica moderna es Bentham. Éste escribió poco sobre Economía, pero dio el tono a la naciente escuela de economistas ingleses de principios del siglo XIX. Era un lógico inflexible, opuesto a todas las restricciones y regulaciones para las cuales no pudiera darse una razón plausible, y sus peticiones para que se justificase su existencia tuvieron el apoyo de las circunstancias de la época. Inglaterra había conquistado una posición única en el mundo por su rapidez en adaptarse a todos

La oposición de Bentham a las habituales restricciones al comercio para las cuales no pudiera darse una razón válida influyó grandemente sobre los economistas ingleses de principios del pasado siglo.

[10] Adam Smith vio con toda claridad que si bien la ciencia económica debe basarse en el estudio de los hechos, éstos son tan complejos que, generalmente, no pueden enseñar nada directamente: deben ser interpretados por un cuidadoso razonamiento y análisis. Y, según Hume, la obra de Smith *Wealth of Nations* "está tan llena de hechos curiosos que merece llamar la pública atención". Esto es exactamente lo que hizo Adam Smith: pocas veces prueba una conclusión por inducción detallada. Los datos de sus demostraciones fueron principalmente hechos que eran conocidos por todos, hechos físicos, mentales y morales. Ilustró sus demostraciones con hechos curiosos e instructivos, dándoles así vida y fuerza y haciendo sentir a sus lectores que estaban tratando problemas del mundo real y no abstractos, y su libro, aun cuando no está bien dispuesto, es un modelo de método. La supremacía de Adam Smith y de Ricardo, cada uno en su esfera, está bien expuesta por el profesor NICHOLSON en *The Cambridge Modern History*, volumen X, cap. XXIV.

los nuevos movimientos económicos, mientras, que por su adhesión a los métodos antiguos las naciones de la Europa central se habían visto impedidas de sacar provecho de sus grandes recursos naturales. Por eso los hombres de negocios de Inglaterra estaban inclinados a pensar que la influencia de la costumbre y del sentimiento de los negocios era perjudicial, que en Inglaterra al menos había disminuido, estaba disminuyendo y pronto desaparecería, y los discípulos de Bentham no tardaron en llegar a la conclusión de que no debían preocuparse mucho de la costumbre. Les bastaba con estudiar las tendencias de la acción del hombre en el supuesto de que cada uno se ocupase siempre de averiguar qué línea de conducta sería mejor para sus propios intereses y fuese libre de seguirla[11].

Hay, pues, alguna justicia en los ataques de que son objeto frecuentemente los economistas ingleses de principios del siglo pasado, al acusarlos de que no se ocuparon de estudiar con el suficiente cuidado si no podría darse una mayor participación en los asuntos sociales y económicos a la acción colectiva, en oposición a la individual, y de que exageraron la fuerza de la competencia y su rapidez de acción, y hay también alguna justificación, aunque no mucha, para la acusación que se les había hecho de que su obra está oscurecida por una cierta dureza de contornos e incluso de carácter. Estas faltas son debidas, en parte, a la influencia directa de Bentham, en parte al espíritu de la época de la cual éste fue un exponente, pero también al hecho de que los estudios económicos habían pasado de nuevo a manos de hombres cuya fuerza residía en una vigorosa acción más bien que en un pensamiento filosófico.

§ 5. Los estadistas y comerciantes se ocuparon nuevamente de los problemas del dinero y del comercio exterior con mayor energía de la que emplearon cuando estas cuestiones se plantearon por vez primera en el primer período de las grandes modificaciones económicas, en las postrimerías de la Edad Media. Pudiera parecer probable a primera vista que su contacto con la vida real, su gran experiencia y los vastos conocimientos de los hechos les habrían conducido a tener en cuenta la Naturaleza y a fundar sus argumentos sobre amplias bases. Pero las enseñanzas de la vida práctica conducen muchas veces a una generalización demasiado rápida, basada en una experiencia personal.

Muchos de los cuales tomaron un sesgo hacia una rápida generalización.

Su obra fue excelente mientras se mantuvieron dentro de su especialidad. La teoría de la moneda es, precisamente, la parte de la ciencia económica en que se origina poco daño al dejar de tener en cuenta aquellos

Su obra fue excelente mientras se limitaron a tratar del dinero...

[11] Otro modo con el cual influyó sobre los economistas jóvenes que le rodeaban fue por medio de su deseo apasionado de seguridad. Fue, en verdad, un ardiente reformador. Era enemigo de toda distinción artificial entre las diferentes clases de hombres; declaraba con énfasis que la felicidad de un hombre era tan importante como la de cualquier otro, y que el objeto de toda acción debía consistir en aumentar la suma total de felicidad. Admitía que, en igualdad de circunstancias, esta suma sería tanto mayor cuanto más equitativamente estuviese distribuida la riqueza. Sin embargo, su mente estaba tan llena de terror a la Revolución francesa y eran tan grandes los males que atribuía al menor ataque a la seguridad, que sintió él mismo y comunicó a sus discípulos una reverencia casi supersticiosa por las instituciones existentes de la propiedad privada.

móviles humanos que difieren del deseo de poseer riquezas, y la brillante escuela del razonamiento que inició Ricardo, se movía aquí sobre un terreno seguro[12].

...y del comercio exterior...

Los economistas se ocuparon después de la teoría del comercio exterior y corrigieron muchos de los defectos en que había incurrido Adam Smith. No existe parte alguna de la Economía, exceptuando la teoría del dinero, que caiga tan propiamente dentro del campo del razonamiento puramente deductivo. Es cierto que un estudio completo de la libertad de comercio debe tener en cuenta muchas consideraciones que no son estrictamente económicas; pero la mayoría de éstas, aunque son importantes para los países agrícolas, especialmente para los países nuevos, tenían poco que ver en el caso de Inglaterra.

...ni descuidaron la estadística y las investigaciones respecto a la condición de la clase trabajadora.

Durante todo este tiempo, el estudio de los hechos económicos no se descuidó en Inglaterra. Los estudios estadísticos de Petty, Arthur Young, Eden y otros fueron continuados por Tooke, MacCulloch y Porter. Y aunque es posible que en las obras de éstos se dé una indebida importancia a aquellos hechos que eran de un interés especial para los comerciantes y capitalistas, no puede decirse lo mismo de la admirable serie de estudios parlamentarios sobre la condición de las clases trabajadoras, que se debe a la influencia de los economistas. En realidad, las colecciones de estadísticas, públicas y privadas, y las historias económicas que se publicaron en Inglaterra a fines del siglo XVIII y, principios del XIX, pueden considerarse como el origen de los estudios históricos y estadísticos sistemáticos en economía.

Sin embargo, había ciertas deficiencias en sus obras: éstas no eran verdaderamente históricas; y, en su mayor parte, tampoco eran *comparativas*. Hume, Adam Smith, Arthur Young y otros habían sido inducidos por su propio instinto y por el ejemplo de Montesquieu a comparar ocasionalmente hechos sociales de diferentes épocas y países y a sacar lecciones de la comparación de tales hechos. Pero ninguno había comprendido la noción del estudio comparativo de la Historia sobre un plan sistemático. Por consiguiente, los autores de esa época, a pesar de ser hábiles y sinceros en su estudio de los hechos reales de la vida, trabajaron más bien al azar. Descuidaron grupos enteros de hechos que ahora sabemos son de vital importancia y, a menudo, dejaban de hacer buen uso de aquellos que coleccionaban. Y estas deficiencias eran aún mayores cuando pasaban de la recolección de hechos a los razonamientos generales.

Pero carecieron del conocimiento del método comparativo.

[12] Se habla a menudo de Ricardo como de un inglés representativo, pero es precisamente lo que no era. Su fuerte originalidad constructiva es la marca de los más grandes genios en todas las naciones. Pero su aversión a las inducciones y su apego a los razonamientos abstractos se deben no a su educación inglesia, sino a su origen semita, como señaló Bagehot. Casi todas las ramas de la raza semita han tenido una especial predilección por los conceptos abstractos, y varias de ellas han tenido predisposición para los cálculos abstractos relacionados con el comercio del dinero y sus desarrollos modernos, y la facultad poseída por Ricardo de dejar por intrincados caminos a nuevos e inesperados resultados no ha sido nunca superada. Pero es difícil seguirle la pista, incluso para un inglés, y sus críticos extranjeros, por regla general, no han comprendido el verdadero alcance y objeto de su obra. En efecto, Ricardo nunca se explicó bien; nunca dio a conocer qué fin perseguía al sentar primero una hipótesis y luego otra, ni cómo era posible abarcar una variedad tan grande de cuestiones prácticas combinando los resultados de sus diferentes hipótesis. No hay que perder de vista que no escribió en principio para el público, sino para aclarar sus propias dudas, y quizá las de unos cuantos amigos, sobre puntos de especial dificultad. Estos amigos eran, como él, hombres de negocios que tenían un profundo conocimiento de los hechos de la vida; y es ésta una de las causas de que prefiriese los principios amplios, consonantes con la experiencia general, a las inducciones particulares tomadas de unos cuantos grupos de hechos. Pero su conocimiento era unilateral: entendía al comerciante, pero no al trabajador. Sin embargo, sus simpatías estaban con este último. Y ayudó a su amigo Hume en la defensa del derecho que asiste a los trabajadores a unirse con el fin de prestarse mutua ayuda, del mismo modo que sus patronos. Véase el Apéndice I, más adelante.

Su deseo de simplificación los llevó a veces a considerar que todos tenían las mismas inclinaciones que los hombres de la ciudad.

§ 6. En aras de la sencillez de argumentación, Ricardo y sus discípulos hablaban, a menudo, como si considerasen al hombre como una cantidad constante, y nunca se tomaron la molestia de estudiar sus variaciones. Las personas que ellos conocían mejor eran las de la ciudad, y, a veces, se expresaban en forma tal que casi parecían suponer que todos los demás ingleses eran semejantes a aquéllas.

No ignoraban que los habitantes de otros países tenían peculiaridades que parecían estudiarse; pero parecían considerar tales diferencias, como superficiales y seguras de desaparecer en cuanto esos países hubiesen llegado a conocer esos mejores sistemas que los ingleses estaban dispuestos a enseñarles. La misma disposición de ánimo que indujo a nuestros juristas a imponer el Derecho civil inglés a los indostánicos, movió a nuestros economistas a desarrollar sus teorías en el supuesto tácito de que el mundo estaba compuesto de hombres de la ciudad.

Y, aunque causaron poco daño, mientras se ocuparon del dinero y el comercio exterior, éste les hizo equivocar el camino en cuanto a las relaciones mutuas de las diferentes clases industriales. Dio lugar a que hablasen del trabajo como de una mercancía, sin detenerse a considerar el punto de vista del trabajador, y sin tener en cuenta sus pasiones humanas, sus instintos y hábitos, sus simpatías y antipatías, sus celos y sus apegos de clase, su falta de conocimiento y de oportunidades para la acción libre y vigorosa. Atribuían, por consiguiente, a las fuerzas de la oferta y la demanda una acción mucho más mecánica y regular que la que se encuentra en la vida real, y sentaron leyes relacionadas con los beneficios y los salarios que no resultaban reales ni siquiera para Inglaterra en su propia época[13].

[13] Con respecto a los salarios había algunos errores lógicos en las conclusiones que deducían de sus propias premisas. Estos errores, cuando se remontan hasta su origen, aparecen como debidos a unos modos de expresión poco cuidadosos. Pero fueron aprovechados por los que no se ocupaban de estudiar científicamente la Economía, sino en citar sus doctrinas, con objeto de mantener a las clases trabajadoras en su lugar; y quizá ninguna escuela de pensadores ha sufrido tanto del modo en que sus *parásitos* (para emplear un término que se les aplica corrientemente en Alemania), pretendiendo simplificar las doctrinas económicas, las enunciaron, en realidad, sin las necesarias condiciones para otorgarles veracidad. Miss Martineau[I]

[I] Harriet Martineau (1802-1876). Escritora inglesa. Escribió *Illustrations of Political Economy* y las *Illustrations of Taxation,* así como cuatro cuentos que apoyan las reformas de la Whig Poor Law. La consecuencia de los mismos fue que los Torys la denominasen malthusiana que desprecia la caridad y la ayuda a los pobres. También fue criticada por los radicales.

Pero su falta más vital fue el no ver cuán susceptible de cambio son las costumbres e instituciones de la industria. En particular, no vieron que la pobreza es la principal causa de la debilidad e ineficiencia del pobre; no tenían, como los economistas modernos, fe en la posibilidad de una gran mejora en la condición de las clases trabajadoras.

No dieron suficiente importancia a la dependencia del carácter del hombre de sus circunstancias.

La perceptibilidad del hombre había sido afirmada por los socialistas. Pero las doctrinas de éstos no estában basadas en el estudio histórico y científico y fueron expuestas con una extravagancia que mereció el desprecio de los economistas de aquella época. Los socialistas no habían estudiado las doctrinas que atacaron, y no hubo dificultad en demostrarles que no habían comprendido la naturaleza y eficacia de la organización económica existente. Los economistas, por tanto, no se preocuparon de examinar cuidadosamente sus doctrinas y menos aún sus ideas acerca de la naturaleza humana[14]. Pero los socialistas eran hombres que habían sentido intensamente y que sentían algo acerca de los móviles de la acción humana que los economistas no tenían en cuenta. Entre sus rudas rapsodias había observaciones agudas y copiosas sugestiones de las cuales, los filósofos y economistas tenían mucho que aprender. Y, gradualmente, su influencia empezó a hacerse sentir. Comte[m] les debió mucho, y las crisis de la vida de John Stuart Mill, según él mismo nos refiere en su autobiografía, procedió de la lectura de las obras de los socialistas.

Los socialistas.

dio algún color a estas manifestaciones con sus vehementes escritos contra las *leyes de fábricas,* y Senior escribió también acerca de lo mismo. Pero miss Martineau no era economista, en el propio sentido de la palabra; confesó que nunca había leído más de un capítulo de una obra económica antes de la época en que escribiera una historia que sirviera para ilustrar los principios económicos, por temor a que la presión sobre su mente fuese demasiado grande, y antes de morir expresó sus dudas acerca de si los principios de la Economía (tal como ella los entendía) tenían o no algún valor. Senior escribió contra las *leyes de fábricas* cuando apenas había empezado a estudiar Economía; unos cuantos años más tarde se retractó formalmente de ello. Se ha dicho algunas veces que MacCulloch figuró entre los opositores de dichas leyes, pero, en realidad, estuvo decididamente a su favor. Tooke fue el jefe de los subcomisionados, cuyo informe acerca del empleo de mujeres y niños en las minas movió a la opinión pública a decidirse abiertamente en contra del mismo.

[14] Debe exceptuarse a Malthus, cuyos estudios sobre la población fueron sugeridos por el ensayo de Godwin. Pero Malthus no pertenecía propiamente a la escuela de Ricardo y no era un hombre de negocios. Medio siglo más tarde, Bastiat, que era un escritor brillante, pero no un pensador profundo, sostuvo la extravagante doctrina de que la organización natural de la sociedad, bajo la influencia de la competencia, es la mejor que pueda efectuarse prácticamente, así como la mejor que pueda concebirse en teoría.

[m] Auguste Comte (1798-1857). Filósofo y sociólogo francés. Se le considera el padre de la sociología y del positivismo. Fue secretario de Saint-Simon defensor del socialismo denominado "utópico" que defendía la organización de la sociedad sobre la base de una filosofía que se considera científica. Cuando Comte se separó de Saint-Simon desarrolló algunas de estas ideas. Realizó una clasificación sistemática y jerárquica de todas las ciencias, considerando por primera vez la filosofía social, que después pasaría a denominarse sociología. Consideraba que existía una conexión entre todos los elementos sociales, convirtiéndose así en el precursor del funcionalismo moderno.

§ 7. Cuando comparamos la opinión moderna acerca del problema vital de la distribución de la riqueza con la que prevalecía a principios del siglo pasado, encontramos que, por encima de todas las variaciones de detalle y de todas las mejoras, en la precisión científica de la argumentación, existe un cambio fundamental en el modo de tratarlo; pues mientras los economistas primitivos argumentaban como si el carácter y la eficiencia del hombre debieran considerarse como una cantidad fija, los economistas modernos tienen siempre presente el hecho de que son un producto de las circunstancias en las cuales vive éste. Esta diferencia en el punto de vista económico se debe, en parte, al hecho de que los cambios efectuados en la naturaleza humana durante los últimos cincuenta años han sido tan rápidos que se han impuesto a la atención general; en parte, a la directa influencia de algunos autores socialistas y otros, y, en parte, a la influencia indirecta de un cambio semejante efectuado en algunas ramas de la ciencia natural.

La creciente tendencia de los economistas a tener en cuenta la flexibilidad de la naturaleza humana...

Al principio del siglo pasado, el grupo de las ciencias físico-matemáticas estaba en auge y éstas, si bien difieren mucho entre sí, tienen un punto común, y es que la materia de que tratan es constante e invariable en todos los países y en todas las épocas.

El progreso de la ciencia era familiar a la mente humana, pero el desarrollo de la materia objeto de la ciencia les era extraño. En el transcurso del siglo, el grupo de las ciencias biológicas fue abriéndose lentamente camino, y el público fue formándose más claras ideas acerca de la naturaleza del crecimiento orgánico. Fue aprendiendo que si la materia de que trata una ciencia pasa por diferentes etapas de desarrollo, las reglas que se aplican a una de éstas, rara vez se aplicarán a las demás sin modificación; las leyes de la ciencia deben tener un correspondiente desarrollo al de las cosas de que tratan. La influencia de esta noción nueva se extendió gradualmente a las disciplinas que se relacionan con el hombre, y se echó de ver en las obras de Goethe, Hegel, Comte y otros.

...es debida, en parte, a la influencia de los estudios biológicos.

Por último, las investigaciones en el campo biológico dieron un gran paso hacia adelante: sus descubrimientos fascinaron la atención del mundo, como lo habían hecho los de la física en años anteriores, y hubo un marcado cambio en el tono de las ciencias morales e históricas. La Economía ha participado en el movimiento general, y cada día va prestando una mayor atención a la flexibilidad de la naturaleza humana y al modo en que el carácter del hombre afecta a los métodos de producción, de distribución y consumo de la riqueza, y es afectada por éstos. La primera indicación importante del nuevo movimiento se vio en el admirable tratado de John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*[15].

John Stuart Mill.

[15] James Mill había educado a su hijo en los principios de Bentham y de Ricardo y le había inculcado el amor a la caridad y a la precisión. Y en 1830 John Stuart Mill escribió un ensayo sobre el método económico, en el que se proponía dar una mayor claridad a las abstracciones de la ciencia. Se enfrentó con el supuesto táctico de Ricardo de que ningún motivo de acción, aparte del deseo de riqueza, debe considerarse por el economista; sostuvo que era peligroso por no estar claramente establecido, y prometió escribir un tratado que estuviese basado abierta y deliberadamente sobre el mismo, pero no cumplió su promesa. Un cambio se había realizado en su modo de pensar cuando escribió su gran obra económica en 1848. La denominó *Principles of Political Economy, with some of their Applications to Social Phi-*

Los discípulos de Mill han continuado su obra apartándose de la línea de conducta seguida por los discípulos inmediatos de Ricardo, y el elemento humano, en contraposición al mecánico, está tomando un lugar cada día más importante en la ciencia económica. Para no mencionar a los escritores contemporáneos, diremos que la nueva tendencia se echa de ver en los estudios históricos de Cliffe Leslie y en las obras de Bagehot, Cairnes, Toynbee y otros; pero, sobre todo, en la de Jevons, que ha logrado ocupar un notable y permanente lugar en la historia económica por su rara combinación de muchas cualidades diversas de primer orden.

Los economistas ingleses modernos.

Una noción más elevada del deber social se difunde por doquier; en el Parlamento, en la Prensa y en el púlpito, el espíritu humanitario habla con mayor claridad y sinceridad. Mill y los economistas que le han seguido han contribuido a la prosecución de ese movimiento general y ellos también han sido incluidos por el mismo. Debido a ese hecho y, en parte, al desarrollo de la ciencia histórica moderna, su estudio de los hechos ha sido más amplio y más filosófico.

Características de la obra inglesa moderna.

Es cierto que la obra histórica y estadística de algunos economistas primitivos ha sido rara vez superada. Pero, hoy, mucha información de la que no disponían es asequible a todos, y economistas que no tienen los conocimientos comerciales prácticos de MacCulloch ni su vasta erudición pueden formarse una opinión más exacta y clara que la suya acerca de las relaciones de la doctrina económica con los hechos reales de la vida. En ésta han sido ayudados por el mejoramiento de los métodos de todas las ciencias, incluso de la Historia.

Así pues, en todos los sentidos, la argumentación económica es hoy más exacta de lo que fue anteriormente. Las premisas sentadas en cualquier estudio lo son con mayor precisión. Mas esta gran exactitud de raciocinio es, en parte, destructora de su acción; nos está demostrando que muchas de las antiguas aplicaciones de la argumentación general carecían de validez, porque no se había tomado el trabajo de pensar en todos los supuestos que ella implicaba y de averiguar si éstos podían aceptarse en los casos especiales de que se trataba. Como resultado de ello han quedado destruidos muchos dogmas que parecían ser sencillos simplemente porque estaban expresados sin precisión, pero que por esta misma razón han servido de armadura con la cual algunos contendientes (principalmente de la clase capitalista) se han equipado para la lucha. Podría creerse a primera vista que esta obra destructora ha disminuido el valor de los procesos de argumentación general en Economía; pero, en realidad, ha tenido un resultado opuesto. Ha dejado el campo libre a un sistema más nuevo, más fuerte, que se está formando, pacientemente. Nos ha permitido formarnos una opinión más amplia de la vida y proceder con mayor seguridad, aunque más lentamente; ser más científicos y mucho menos dogmáticos que aquellos que tuvieron que librar la primera batalla contra las dificultades de los problemas económicos y a cuyo trabajo de exploración debemos el poder hoy laborar con mayor facilidad.

El abandono del dogma, el desarrollo del análisis.

losophy (Principios de Economía Política, con algunas de sus aplicaciones a la Filosofía social) (es de observar que no dice *otras ramas de la Filosofía social*); véase INGRAM: *History*, pág. 154), y no trató de separar en ella, mediante una línea rígida, aquellos razonamientos que suponen que el único móvil del hombre es la persecución de la riqueza de los demás. Este cambio en su actitud se debe, en parte, a las grandes transformaciones que se estaban operando en el mundo en dicha época, aunque él no se dio cuenta completamente de la influencia que ejercieron sobre su espíritu.

El cambio puede, quizá, considerarse como una transición de aquella temprana etapa del desarrollo del método científico, en la cual las operaciones de la Naturaleza se presentan muy simplificadas con objeto de poder describirlas por medio de frases cortas y sencillas, a aquella etapa más avanzada en que se las estudia con mayor cuidado y se las representa tal como son, a riesgo de perder algo de sencillez y precisión y hasta de lucidez aparente. Y, a consecuencia de ello, la argumentación general en la ciencia económica ha progresado más en esta generación, en que está sujeta a críticas hostiles a cada paso, que cuando estaba en el apogeo de su popularidad y cuando su autoridad era rara vez puesta en duda.

Hasta aquí hemos considerado el progreso reciente sólo desde el punto de vista de Inglaterra, pero éste sólo ha constituido un aspecto del movimiento más amplio que se ha extendido sobre todo el mundo occidental.

§ 8. Los economistas ingleses han tenido muchos discípulos y críticos en países extranjeros. La escuela francesa ha experimentado un continuo desarrollo desde sus grandes pensadores del siglo XVIII, y ha evitado muchos errores y confusiones, especialmente con respecto a los salarios, que han sido comunes entre los economistas ingleses de segunda fila. Desde Say[n] para abajo, ha realizado una obra muy útil. En Cournot ha tenido un pensador constructivo del más elevado ingenio, mientras que Fourier[ñ],

Los economistas franceses.

[n] Jean-Baptiste Say (1767-1832). Economista y empresario francés. Tras leer el libro de Adam Smith se introdujo en el grupo *idéologues*, en el que se integraban los economistas defensores del *laissez-faire* y durante el período 1794-1800 fue el editor de su Journal *La Décade Philosophique*. En 1803 publicó su obra más famosa, *Treatise on Political Economy*. Su planteamiento sobre la economía era el resultado de juntar la teoría del coste de la oferta de Adam Smith con la teoría de la utilidad de la demanda de Condillac, considerando que el valor era el resultado de la interacción entre ambas. En dicho libro aparece la conocida ley de los mercados que, en términos generales, viene a decir que la demanda total no puede estar por encima ni por debajo de la oferta total. James Mill resumió esta idea en la famosa frase, "la oferta crea su propia demanda". Asimismo, Say concedió gran importancia a la asunción de riesgo por parte del empresario. Su *Treatise* tuvo una gran aceptación e incluso Napoleón se fijó en él y pidió a Say que volviese a escribir algunas partes del mismo de acuerdo con su idea de una economía de guerra, proteccionismo y regulación. Al no aceptar Say la propuesta, prohibió el libro y fue expulsado del Tribunado en 1804.

[ñ] Charles Fourier (1772-1837). Economista francés. Fundador de la escuela societaria o falansteriana de economistas reformadores. Engels lo consideraba junto a Owen y a Saint-Simon como uno de los "socialistas utópicos". Aunque estaba en contra del Estado, de la industria, de la ciudad y de la competencia y era antiliberal, a diferencia de los socialistas consideró la posibilidad de una sociedad utópica en la que existiese una "armonía natural" con el cosmos y que se podía alcanzar sin violencia. Proponía que la sociedad se organizase en un conjunto de células básicas, a las que denominó falansterios, que consistían en un edificio común rodeado de tierras de labor, teniendo la forma de sociedades anónimas, cuyas rentas se repartirían entre el trabajo, el capital y la dirección científico-técnica. En 1808 publicó su "Teoría de los cuatro movimientos" con la que se proponía fundar un orden social en el que todas las pasiones humanas, buenas o malas, alcanzasen una satisfacción que redundase en un provecho social, y que todas las capacidades fuesen aplicadas como un algo positivo y

Saint-Simon[o], Proudhon[p] y Luis Blanc[q] han desarrollado algunas de las teorías más valiosas, al propio tiempo que más avanzadas del socialismo.

El mayor progreso realizado durante los últimos años corresponde quizá a Norteamérica. Hace una generación, la *escuela americana* de economistas comprendía sólo el grupo de proteccionistas que seguían a Carey. Pero ahora se están desarrollando nuevas escuelas de vigorosos pensadores, y hay señales de que Norteamérica está en vías de colocarse a la cabeza de la teoría económica como ya lo está en la práctica. La ciencia económica está dando muestras de renovado vigor en dos de sus antiguos hogares, Holanda e Italia, y está también llamando mucho la atención en todos los países la vigorosa labor analítica de los economistas austríacos.

Escuela americana.

Pero la obra económica más importante efectuada en el Continente en los últimos años es la de Alemania. Sin dejar de reconocer la preponderancia de Adam Smith, los economistas alemanes han criticado mucho lo que han considerado como una estrechez de miras insular de la escuela ricardiana. En particular, han criticado la forma en que los partidarios ingleses de la libertad de comercio han supuesto, tácitamente, que una proposición que se había establecido con respecto a un país manufacturero, como era Inglaterra, podía ser aplicada sin modificación alguna en los países agrícolas. El brillante ingenio y el entusiasmo nacional de List echó por tierra esta presunción y demostró que los ricardianos habían tenido muy poco en cuenta los efectos indirectos de la libertad de comercio. No podía resultar de ello un gran perjuicio en el caso de Inglaterra, porque allí esos efectos eran beneficiosos y unían su fuerza a la de los directos. Pero demostró que en Alemania y aún más en Norteamérica, muchos de sus efectos indirectos eran perjudiciales, siendo mayores que sus beneficios directos. Muchos de sus argumentos carecían de valor, pero algunos de ellos lo tenían, y, como los economistas ingleses se negaron despectivamente a discutirlos, algunos hombres capaces, viendo la fuerza de los que eran buenos, se avinieron a utilizar, para agitar a las masas, otros argumentos que eran poco científicos, pero que impresionaron con mayor fuerza a las clases trabajadoras.

Economistas alemanes.

List.

no como una obligación. Para ello, había que asociar a los hombres según el trabajo, el capital y el talento, en una serie de grupos y luego en falanges, mediante una "atracción apasionada". Sus ideas no fueron muy aceptadas ni comprendidas.

[o] Claude Henri de Rouvroy, Conde de Saint-Simon (1760-1825). Aristócrata arruinado (según Schumpeter, tenía la mejor y más degenerada sangre de Francia), soldado, periodista y especulador francés. Se le recuerda como el fundador del movimiento "saint-simoniano", una especie de socialismo del tipo místico cristiano científico, que surgió durante el siglo XIX. Pretendía organizar la sociedad con una elite de filósofos, ingenieros y científicos que liderasen un proceso pacífico de industrialización que se encuadrase dentro de su movimiento cristiano humanista racional. Según Schumpeter, consideraba que la ruina del mundo feudal dio paso a la época del industrialismo gracias a la presión de desarrollos tecnológicos, y que dentro de las relaciones de las organizaciones sociales se producía la lucha de clases. Su misión era sacar a la humanidad de dicha lucha. Por otro lado, a diferencia de Marx, Saint-Simon se dio cuenta de la gran importancia que tenía el dirigente industrial, aunque confunda al empresario con el que inventa nuevas tecnologías. Sus ideas calaron en algunos pensadores, tales como Carlyle, Chevalier, J. S. Mill y Walras en su juventud. El carácter científico de sus propuestas tuvo también una cierta influencia en el desarrollo de la doctrina marxista.

[p] Pierre Joseph Proudhon (1809-1865). Socialista y anarquista francés. Buscaba una completa reorganización de la sociedad moderna que aboliese la mayoría de sus adornos, entre los que incluía al dinero y al propio estado, considerando al comunitarismo como la forma de organización social. Es famosa su contestación a la pregunta ¿Qué es la propiedad?: "¡propiedad es robo!".

[q] Se refiere a Jean-Joseph Louis Blanc (1813-1882). Periodista radical francés, defensor de las cooperativas que reemplazasen a la industria privada. Fue uno de los que defendió el ideal comunista de que "cada uno según su habilidad, cada uno de acuerdo con sus necesidades". Fue propuesto por las clases trabajadoras en el gobierno provisional durante la Revolución de 1848, en el que se sintió incómodo entre republicanos como Lamartine y radicales como Blanqui, que a su vez no confiaban en él. Después del fracaso de la Revolución se exilió a Gran Bretaña, hasta 1871. Paulatinamente fue suavizando su radicalismo, defendiendo un estado que se involucrase en programas sociales y que buscase la distribución de la renta, ideas que tuvieron una gran influencia entre los socialistas de estado como Lassalle.

Los industriales norteamericanos adoptaron la doctrina de List, y el principio de la fama de éste, así como la adopción sistemática de las doctrinas proteccionistas en América, se debió a un tratado popular que les dedicó[16].

Los alemanes acostumbran decir que los fisiócratas y la escuela de Adam Smith no dieron suficiente importancia a la vida nacional, que tendieron a sacrificarla a un individualismo egoísta, por una parte, y a un cosmopolitismo filantrópico, por otra. Insisten en que List prestó un gran servicio al estimular un sentimiento de patriotismo que es más generoso que el del individualismo y más preciso que el del cosmopolitismo. Puede dudarse acerca de si las simpatías cosmopolitas de los fisiócratas y de los economistas ingleses han sido tan fuertes como creen los alemanes. Pero no hay duda de que la reciente historia política de Alemania ha influido el tono de sus economistas en un sentido nacionalista. Rodeada de poderosos ejércitos agresivos, Alemania sólo puede existir con la ayuda de un ardiente sentimiento nacional, y los autores alemanes han insistido vivamente, tal vez demasiado vivamente, en que los sentimientos altruistas tienen un campo de acción más limitado en las relaciones económicas entre países que entre individuos.

Los alemanes proclamaron los derechos del nacionalismo frente a los del individualismo, por una parte y del cosmopolitismo, por otra.

Pero, aunque nacionales en su simpatía, los alemanes son noblemente internacionales en sus estudios. Han llegado al primer puesto en el estudio comparativo de la Economía, así como

[16] Ya se ha observado que List dejó de tener en cuenta la tendencia de la intercomunicación moderna a hacer que el desarrollo de las diferentes naciones se sincronice. Su fervor patriótico perjudicó de muchos modos sus juicios científicos, pero los alemanes acogieron ávidamente su argumento de que todo país tenía que pasar por las mismas etapas de desarrollo por que Inglaterra había atravesado, y que ésta había protegido a sus industriales durante la etapa de transición de la agricultura a la industria. Tenía un deseo genuino de verdad: su método estaba en armonía con el método comparativo de investigación que siguen todas las ciencias en Alemania, y especialmente sus historiadores y juristas y la influencia, directa o indirecta, de su pensamiento. Sus *Outlines of a New System of Political Economy*, publicados en Filadelfia en 1827, y su obra *Das nationales System der Politischen Œkonomie*, en 1840. (*N. del T.:* Existe una traducción española con el título *Sistema nacional de Economía política*, Madrid, Ed. Aguilar.) Se discute acerca de si Carey debe o no mucho a List; véase miss HIRST: *Life of List*, cap. IV. En cuanto a las relaciones generales entre las doctrinas de ambos, véase KNIES: *Pol. Œk.*, segunda edición, pág. 440, etc.

Su gran obra en el estudio de la historia económica por el método comparativo y en relación con la historia general y con la jurisprudencia.

en el de la historia general. Han puesto frente a frente los fenómenos sociales e industriales de diferentes países y épocas, disponiéndolos de modo que arrojen luz unos sobre otros y se interpreten mutuamente, estudiándolos todos en conexión con la sugestiva historia de la jurisprudencia[17]. La obra de unos cuantos miembros de esta escuela peca de exagerada y encierra un desprecio mezquino hacia los argumentos de la escuela ricardiana, cuyo objeto no han llegado a comprender; pero la mayoría de los principales miembros de dicha escuela están libres de semejante estrechez de miras.

Es muy difícil apreciar el valor de la obra que ellos y sus seguidores de otros países han realizado en la investigación y explicación de la historia de las costumbres e instituciones económicas. Constituye una de las grandes conquistas de nuestra época y una importante aportación a nuestra riqueza real. Ha contribuido más que cualquier otra a enseñar nuestras ideas, a aumentar el conocimiento de nosotros mismos, y nos ha permitido conocer la evolución de la vida moral y social del hombre y del principio divino del cual es su personificación.

Han prestado atención principal al lado histórico de la ciencia y a su aplicación a las condiciones de la vida social y política alemana, especialmente a los deberes económicos de la burocracia germana. Pero guiados por el genio brillante de Hermann han efectuado cuidado-

Su obra en la teoría económica y en el análisis.

sos y profundos análisis que han contribuido mucho a aumentar nuestros conocimientos y han ensanchado el campo de la teoría económica[18]. Los alemanes han dado también un gran impulso al estudio de las doctrinas socialistas y de las funciones del Estado. De los autores alemanes, algunos de ellos de origen judío, ha recibido el

Socialismo alemán.

mundo la mayor parte de las ideas más prácticas para la utilización de la propiedad universal en beneficio de la comunidad. Es cierto que cuando se estudia detenidamente su obra se ve que ésta es menos original y profunda de lo que a primera vista parece, pero ha de reconocerse la gran fuerza de su ingenuidad dialéctica, su brillante estilo y en algunos casos su erudición histórica.

Aparte de los socialistas revolucionarios existen en Alemania pensadores que se ocupan en insistir sobre el hecho de que la institución de la propiedad privada en su forma actual no puede aspirar a ninguna autoridad en la Historia, y a pedir, en nombre de la ciencia y la filosofía, que se consideren los derechos de la sociedad en contraposición a los del individuo. Las instituciones políticas y militares del pueblo alemán han aumentado recientemente su natural tendencia a fiarse más del Gobierno y menos de la empresa individual que los ingleses. Y en todas las cuestiones relacionadas con las reformas sociales, las naciones inglesa y alemana tienen que aprender la una de la otra.

[17] La excelencia de esta obra puede quizá atribuirse, en parte, a la unión de los estudios jurídicos y económicos en muchas carreras en Alemania, así como en otros países del Continente. Un magnífico ejemplo de ello se encuentra en la contribución de Wagner a los estudios económicos.

[18] En tales materias, los ingleses, los alemanes, los austríacos y, en realidad, casi todas las naciones, pretenden haber hecho más de lo que las demás están dispuestas a admitir. Esto se debe, parcialmente, a que cada nación posee sus propias virtudes intelectuales y no las halla en las obras de los autores extranjeros, y, por otra parte, no comprenden bien los reparos que otros ponen a sus errores. Pero el principal motivo de ello es que toda idea nueva, según va infiltrándose gradualmente y, a menudo, siendo desarrollada por más de un país al mismo tiempo, es probable que cada uno de dichos países reclame su paternidad, y de ese modo cada uno es susceptible de subestimar la originalidad de los demás.

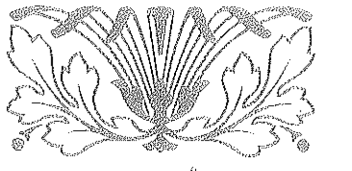
Pero, en medio de toda la erudición histórica y del entusiasmo reformista de la época, existe el peligro de que una importante parte de la obra de la ciencia económica quede descuidada. La popularidad de la economía ha tendido en cierto modo a hacer que se descuide la argumentación rigurosa. La importancia siempre creciente de lo que se ha llamado el aspecto biológico de la ciencia ha tendido a relegar a segundo término las nociones de ley y medida económicas, como si tales nociones fuesen demasiado duras y rígidas

Existe algún peligro de que la severa y menos popular tarea del cuidadoso razonamiento científico pueda ser descuidada.

para ser aplicadas al organismo económico siempre vivo y variable. Pero la misma biología nos enseña que los organismos vertebrados son los más desarrollados. El organismo económico moderno es vertebrado, y la ciencia que trata del mismo no debe ser invertebrada. Ha de tener aquella delicadeza y sensibilidad que se requieren para permitirle adaptarse a los fenómenos reales del mundo; pero del mismo modo ha de tener una firme columna vertebral de razonamiento y análisis cuidadosos.

Apéndice C[1]

El alcance y el método de la Economía



§ 1. Algunos autores, como Comte, sostienen que el alcance de cualquier estudio útil de la acción del hombre en la sociedad debe ser coextensivo con toda la ciencia social. Arguyen que todos los aspectos de la vida social están tan íntimamente relacionados entre sí que un estudio especial de cualquiera de ellos debe resultar fútil y recomiendan a los economistas que abandonen su estudio especial y se dediquen a impulsar el progreso general de una ciencia social unificada, que todo lo abarque. A esto puede contestarse que la extensión que comprenden las acciones del hombre en sociedad es demasiado grande y variada para que pueda ser analizada por un solo esfuerzo intelectual. El mismo Comte y Herbert Spencer han dedicado a esa tarea conocimientos nada comunes y un gran ingenio; han hecho época en la historia del pensamiento por sus importantes estudios y por sus sugestivas indicaciones; pero difícilmente podría afirmarse que hayan comenzado siquiera a construir una ciencia social unificada.

Una ciencia social unificada sería muy de desear, pero es inasequible...

...como demuestra la experiencia...

Las ciencias físicas realizaron pocos progresos mientras el genio griego, tan brillante, pero al mismo tiempo, tan impaciente, insistió en buscar una sola base para la explicación de todos los fenómenos físicos; su rápido desarrollo en la Edad Moderna se debe a haber sido subdivididos los problemas generales en sus partes componentes. Sin duda, existe una unidad en la cual se fundamentan todas las fuerzas de la Naturaleza, pero cualquier adelanto que se haya logrado hacia su descubrimiento ha dependido de conocimientos obtenidos mediante estudios especializados de una forma persistente, no menos que de estudios generales en el campo de la Naturaleza considerada como un todo. Y se requiere un trabajo detallado y paciente de la misma índole para suministrar los

...y como puede deducirse de la historia de las ciencias físicas.

[1] Véase libro I, cap. 2.

materiales que han de permitir a las generaciones futuras entender mejor que nosotros las fuerzas que regulan el desarrollo del organismo social.

Pero, por otra parte, debe reconocerse, como Comte, que incluso en las ciencias físicas constituye un deber de aquellos que se dedican a estudiar un campo limitado mantenerse en íntima y constante correspondencia con los que trabajan en otros campos. Los especialistas que nunca miran más allá de sus propios dominios están expuestos a ver las cosas fuera de toda proporción real; muchos de los conocimientos que adquieren son de poca utilidad relativamente; trabajan en la solución de problemas viejos que han perdido casi toda su significación y han sido reemplazados por cuestiones nuevas, que surgen desde nuevos puntos de vista, y no llega hasta ellos esa luz que el progreso de toda ciencia arroja por comparación y analogía sobre las que la rodean. Comte prestó, por tanto, un gran servicio al insistir en que la solidaridad de los fenómenos sociales debe hacer que la obra de los especialistas exclusivos sea aún más vana en las ciencias sociales que en las físicas. Mill, al reconocer esta verdad, prosigue: "No es probable que sea un buen economista quien no es nada más que eso. Los fenómenos sociales, con sus mutuas influencias, no pueden ser bien comprendidos, cuando se toman por separado; pero esto no prueba en modo alguno que los fenómenos industriales y materiales de la sociedad no sean ellos mismos susceptibles de útiles generalizaciones, sino solamente que dichas generalizaciones deben ser necesariamente relativas a una forma dada de civilización y a una determinada etapa del avance social"[2].

Comte mostró bien los daños de la especialización extrema...

...pero falló al probar que no debería existir.

§ 2. Es cierto que las fuerzas de que trata la Economía ofrecen una ventaja para la aplicación del método deductivo por el hecho de que su modo de combinación es, como observó Mill, el de la mecánica más bien que el de la química; es decir, que cuando conocemos la acción de dos fuerzas económicas por separado –como, por ejemplo, las influencias que un aumento en el tipo de salario y una disminución en la dificultad del trabajo en una industria ejercerán sobre la oferta de mano de obra en la misma– podemos predecir bastante bien su acción conjunta, sin esperar a tener la experiencia específica de ella[3].

Las fuerzas económicas se combinan de una manera mecánica más bien que químicamente.

[2] MILL: *On Comte,* pág. 82. El ataque de Mill a Comte ilustra la regla general de que en las discusiones acerca del método y del alcance, es casi seguro que una persona tiene razón cuando afirma la utilidad de su procedimiento y no la tiene cuando niega la de los demás. El movimiento actual a favor de la Sociología en Norteamérica, Inglaterra y otros países reconoce la necesidad de un estudio intensivo de la Economía y de las demás ramas de la ciencia social. Pero quizá el uso del término *Sociología* es prematuro, pues éste parece suponer una unificación ya lograda de las ciencias sociales, y, aunque se han publicado algunos excelentes estudios intensivos con el nombre de Sociología, puede dudarse acerca de si los esfuerzos que se han hecho hasta ahora para la unificación han tenido gran éxito, aparte del de preparar el camino y servir de guía a las generaciones venideras, cuyos recursos serán más adecuados que los nuestros para emprender esa gigantesca obra.

[3] Mill exageró la extensión en que esto puede hacerse, y ello le indujo a dar demasiada importancia al empleo del método deductivo en Economía. Véase el último de sus *Essays,* el libro VI de su *Logic,* y especialmente el cap. IX; también las págs. 157-161 de su *Autobiography.* Lo que practicaba, como sucede a muchos autores, era menos extremado que las ideas profesadas.

Pero hasta en mecánica las largas cadenas del razonamiento deductivo sólo son directamente aplicables a los trabajos de laboratorio. Rara vez constituyen una guía suficiente para tratar materiales heterogéneos y la compleja e insegura combinación de las fuerzas del mundo real. Para dicho fin necesitan ir acompañadas de experimentos específicos y ser aplicadas en armonía con un estudio continuo de nuestros hechos y una constante búsqueda de nuevas inducciones. Por ejemplo, el ingeniero puede calcular con bastante precisión el ángulo en el cual un acorazado perderá su estabilidad en aguas tranquilas; pero, para poder predecir cómo se comportaría con un temporal, tendrá que valerse de las observaciones de marinos experimentados que lo hayan visto navegar. Las fuerzas que la Economía ha de tener en cuenta son más numerosas, menos definidas, poco conocidas y más diversas en su naturaleza que las de la mecánica, y el material sobre el cual actúan es más inseguro y menos homogéneo. Asimismo, los casos en que las fuerzas económicas se combinan con más de la aparente arbitrariedad de la química que de la sencilla regularidad de la mecánica pura, ni son raros ni carecen de importancia. Por ejemplo, un pequeño aumento en la renta de una persona hará aumentar, generalmente, sus compras un poco en cada sentido; pero un gran aumento puede hacer variar sus costumbres, quizá el respeto a sí mismo aumente y le haga dejar de apetecer completamente algunas cosas. La difusión de una moda privativa de una elevada categoría social en otra más baja puede dar lugar a que desaparezca en la primera. Y, asimismo, un aumento en la protección a los pobres puede dar lugar a que la caridad sea más profusa o puede destruir la necesidad de ella en algunas de sus formas.

Pero la Economía no tiene un parentesco próximo con cualquier ciencia física.

Por último, la materia que trata el químico es siempre la misma: pero, la Economía, como la Biología, trata de una materia cuya naturaleza y constitución interna, así como su forma externa, están cambiando constantemente. Las predicciones del químico descansan todas sobre la hipótesis latente de que la muestra sobre la cual se opera es la que se supone debe ser, o al menos que las impurezas que contienen son tan insignificantes que pueden dejar de tenerse en cuenta. Pero aun el químico, cuando trata con seres vivientes puede rara vez salirse del campo de la experiencia específica: debe contar principalmente con ésta para que le diga en qué forma una nueva droga afectará a una persona en su salud, o cómo actuará en presencia de una determinada enfermedad, e incluso después de alguna experiencia general es posible que encuentre resultados inesperados en su acción sobre personas de diferentes constituciones, o en una nueva combinación de ésa con otras.

Es una rama de la Biología ampliamente interpretada.

Sin embargo, si consideramos la historia de algunas relaciones estrictamente económicas, tales como las del crédito comercial y bancario, del sindicalismo obrero o de la cooperación vemos que métodos que han tenido éxito en algunas épocas y lugares han fracasado en otros. La diferencia puede explicarse a veces sencillamente por los cambios aparecidos en la cultura general en la fuerza de carácter moral y en los hábitos de la mutua confianza. Pero a menudo la explicación es más difícil. En un lugar o época los hombres serán más confiados y estarán más dispuestos a sacrificarse por el bienestar común, pero sólo en ciertos sentidos, y en otros, las cosas serán diferentes, y toda variación de esta índole limita el alcance del método deductivo en Economía.

Para nuestro presente objeto, la flexibilidad de la raza es más importante que la del individuo. Es cierto que el carácter de éste cambia, en parte, de un modo aparentemente arbitrario, y, en parte, según reglas bien conocidas. Es cierto, por ejemplo, que el promedio de la edad de los trabajadores empeñados en una contienda de trabajo constituye un elemento importante para poder predecir en qué forma se resolverá ésta. Pero como, hablando en términos generales, se hallan en todos los lugares y épocas, en proporciones casi iguales personas jóvenes y viejas, de temperamento sanguíneo y nervioso, las particularidades individuales de carácter no son un obstáculo tan grande para la aplicación general del método deductivo. Así, por medio de una paciente interrogación a la Naturaleza y del progreso del análisis, se consigue que el imperio de la ley invada nuevos campos tanto en la terapéutica como en la Economía, y se hace posible algún género de predicción independiente de la experiencia específica, en relación con la acción aislada y combinada de una variedad siempre creciente de agentes.

El trabajo del análisis y la deducción, explicación y predicción constituyen una misma operación en sentidos opuestos.

§ 3. La función del análisis y de la educación en Economía no es, pues, la de forjar unas cuantas largas cadenas de razonamientos, sino muchas cadenas cortas y eslabones. Pero ésta no es una tarea fácil. Si el economista razona rápidamente y con ligereza, es posible que realice, a cada paso, malas conexiones. Necesita hacer un buen uso del análisis y de la deducción, porque sólo mediante la ayuda de éstos podrá seleccionar los hechos convenientes, agruparlos bien y hacerlos útiles para que sirvan de guía en la práctica, y porque, así como toda deducción debe basarse en inducciones, todo proceso inductivo supone y comprende necesariamente análisis y deducción. Para utilizar otras palabras, la explicación del pasado y la predicción del futuro no constituyen operaciones diferentes, sino una misma, efectuada en opuestas direcciones, la una de efecto a causa; la otra, de causa a efecto. Como dice muy bien Schmoller, para obtener "un conocimiento de las causas individuales necesitamos una *inducción;* la conclusión final de ésta no es más que la inversión del silogismo que se emplea en la deducción. La inducción y la deducción descansan sobre las mismas tendencias, las mismas creencias, las mismas necesidades de nuestra razón".

Sólo podemos explicar completamente un acontecimiento descubriendo primero todos los sucesos que lo han efectuado y la forma en que cada uno de ellos puede haberlo hecho. En cuanto nuestro análisis de cualquiera de esos hechos o relaciones es imperfecto, nuestra explicación es asimismo susceptible de error, y la latente indiferencia en la misma está ya en camino para formar una inducción que, aunque probablemente plausible, es falsa. En cuanto nuestro conocimiento y análisis son completos, podemos, con sólo invertir nuestro proceso mental, deducir y predecir el futuro casi con la misma seguridad con que pudiéramos haber explicado el pasado sobre una base semejante de conocimiento. Sólo cuando adelantamos más, surge una gran diferencia entre la seguridad de la predicción y la de la explicación, pues cualquier error cometido en la primera etapa de predicción se acumulará e intensificará en la segunda, mientras que, al interpretar el pasado, no es probable que el error se acumule en dicha forma, pues la observación o la historia proporcionarán una rectificación a cada paso. Los mismos procedimientos, tanto el inductivo como el deductivo, se emplean casi del mismo modo en la explicación de un hecho conocido en la historia de las marcas y en la predicción de un hecho desconocido[4].

Debe, pues, recordarse siempre que aunque la observación o la historia nos digan que un acontecimiento ocurrió al mismo tiempo que otro o después, no pueden decirnos si el primero fue la causa del segundo. Esto sólo puede averiguarse haciendo que la razón actúe sobre los hechos. Cuando se dice que cierto acontecimiento histórico enseña esto o aquello no se tienen nunca en cuenta todas las circunstancias que existían cuando el acontecimiento se produjo; algunas se suponen tácitamente improcedentes, si no inconscientemente.

La dificultad de interpretar los hechos.

Este supuesto puede estar justificado en algún caso especial, pero no en otros. Una experiencia más amplia, un estudio más cuidadoso; pueden demostrar que las causas a que se atribuye el acontecimiento no lo hibieran producido por sí solas y quizá que hasta eran de naturaleza para impedirlo, y que aquél fue producido, a pesar de ellas, por otras causas que escaparon a la observación.

Esta dificultad se ha hecho más notable debido a recientes controversias acerca de acontecimientos contemporáneos ocurridos en nuestro país. Siempre que se saca de éstas una conclusión que encuentra alguna oposición, esa conclusión tiene que sufrir una especie de juicio; se ofrece una explicación opuesta, se traen a la luz nuevos hechos; los antiguos se comprueban y, en algunos casos, se demuestra que éstos vienen en apoyo de la conclusión opuesta.

Tanto la dificultad del análisis como la necesidad del mismo quedan aumentadas por el hecho de que no se producen dos acontecimientos económicos que sean semejantes en todos los aspectos. Naturalmente, puede haber una gran semejanza entre dos incidentes sencillos: los términos de los contratos de arrendamiento de dos haciendas pueden ser regidos por casi las mismas causas; dos litigios sobre salarios sometidos a una Junta de arbitraje pueden suscitar esencialmente la misma cuestión. Pero no existe una repetición exacta ni siquiera en pequeña escala. Por mucho que dos casos se asemejen, tenemos que decidir acerca de si la diferencia entre los dos puede dejar de tenerse en cuenta por ser de poca importancia práctica, y esto puede no ser muy fácil, aunque los dos casos se refieren al mismo lugar y época.

La falta de confianza de la evidencia, prima facie, *sacada del pasado remoto.*

Si se trata de hechos pertenecientes a épocas remotas, debemos tener en cuenta los cambios que se han producido entre tanto en el carácter total de la vida económica, por mucha semejanza que parezca tener un problema de hoy con otro de que la Historia hace mención, es probable que un examen detenido dará a conocer una diferencia fundamental entre el carácter real de uno y del otro. Hasta que ese examen haya tenido lugar no puede utilizarse ningún argumento sacado de un caso en apoyo de otro.

§ 4. Esto nos lleva a considerar la relación que guarda la Economía con los hechos de las épocas pasadas.

El estudio de la historia económica puede servir para varios fines y, por consiguiente, tener varios métodos. Considerado como una rama de la historia general, puede tener por objeto ayudarnos a comprender "lo que ha sido el marco institucional de la sociedad en los diversos

[4] Véase MILL: *Logic*, libro VI, cap. III.

La obra del historiador económico es diversa.

períodos, lo que ha sido la constitución de las diversas clases sociales y sus relaciones mutuas"; puede tratar de indagar "cuál ha sido la base material de la existencia social; cómo se han producido las necesidades y conveniencias de la vida; mediante qué organización se ha producido y dirigido la mano de obra; cómo se ha distribuido la producción; cuáles han sido las instituciones basadas en esa distribución", y así sucesivamente[5].

La ayuda del análisis sutil no es necesaria para todo...

Y para este trabajo, interesante e importante en sí mismo, no se precisa mucho análisis, y la mayor parte del que se necesita puede ser exceptuado por un hombre de mentalidad estudiosa. Saturado de un conocimiento del medio ambiente religioso, moral, intelectual y ético, político y social, el historiador económico puede ampliar los límites de nuestro conocimiento y puede sugerir nuevas y valiosas ideas, aunque se haya contentado con observar aquellas afinidades y relaciones causales que están en la superficie.

...pero se precisa para deducir del pasado una guía para el futuro.

Pero, incluso a pesar suyo, sus deseos irán más allá de dichos límites; sin duda alguna tratará de descubrir el sentido interno de la historia económica, de penetrar en los misterios de la formación y desaparición de la costumbre y de otros fenómenos que ya no nos basta tomar como hechos definitivos e insolubles debidos a la Naturaleza; no es probable que deje de indicar inferencias de los sucesos pasados para que sirva de guía en el presente. La inteligencia humana detesta el sentir un vacío en sus nociones de las relaciones causales existentes entre los acontecimientos que se presentan ante ella. Con sólo colocar las cosas en un cierto orden y sugerir, consciente o inconscientemente, *post hoc ergo propter hoc,* el historiador asume alguna responsabilidad como guía.

Por ejemplo: la introducción de los contratos de arrendamiento de larga duración por una suma fija en el norte de la Gran Bretaña fue seguida de una gran mejora en la agricultura y en las condiciones generales del pueblo; pero antes de inferir que ella fue la única o la principal causa de tal mejora, debemos averiguar qué otros cambios se estaban produciendo al mismo tiempo, y qué parte de la mejora puede atribuirse a cada uno de ellos. Debemos tener en cuenta, por ejemplo, los efectos de las variaciones en los precios de los productos agrícolas y del establecimiento del orden civil en las provincias limítrofes, lo cual requiere gran cuidado y método científico, y hasta que no lo hayamos hecho no puede sacarse ninguna conclusión acerca de la tendencia general del sistema de arrendamientos a largo plazo. E incluso después de hacerlo no podemos proponer la adopción del referido sistema en otro lugar, por ejemplo, en Irlanda ahora, sin tener en cuenta las diferencias en el carácter de los mercados locales y universales de las diversas clases de productos agrícolas, los cambios susceptibles de producirse en la producción y en el consumo de oro y plata, y así sucesivamente. La historia de las posesiones de la tierra es muy interesante, pero mientras no se analice e interprete cuidadosamente con la ayuda de la teoría económica no arrojará luz sobre la cuestión de cuál es la mejor forma de posesión de la tierra que puede ahora adoptarse en un país. Así, algunos arguyen que

[5] ASHLEY: *On the Study of Economic History.*

toda vez que las sociedades primitivas poseían generalmente sus tierras en común, la propiedad privada de la tierra debe ser una institución antinatural y transitoria; otros, con igual confianza, sostienen que la propiedad privada de la tierra, toda vez que ha ido extendiendo su radio de acción con el progreso y la civilización, es una condición necesaria para el mismo. Pero para arrancar a la Historia su verdadera, enseñanza del particular se requiere analizar los efectos de la posesión corriente de la tierra en el pasado, a fin de descubrir hasta qué punto cada uno de esos efectos es susceptible de actuar siempre en el mismo sentido, hasta qué punto puede ser modificado por variaciones en las costumbres, en el conocimiento, en la riqueza y en la organización social de la Humanidad.

Todavía es más interesante e instructiva la historia de las profesiones hechas por los gremios y otras corporaciones y combinaciones de la industria y del comercio interior en beneficio del público. Pero, para poder pronunciar un veredicto en el asunto y aun para sacar de él una vía útil para nuestra época, se requiere no sólo poseer conocimientos generales y el instinto sutil del historiador experimentado, sino también comprender muchos de los más difíciles análisis y razonamientos referentes a los monopolios, al comercio exterior, a la incidencia de los impuestos y otras cuestiones similares.

Si, pues, el historiador económico trata de descubrir los resortes escondidos del orden económico del mundo y de lograr luz sobre el pasado para que sirva de guía en el presente, debe valerse de todos los recursos que puedan ayudarle a descubrir las diferencias reales que están disfrazadas bajo una semejanza de nombre o de apariencia exterior y las semejanzas reales que están oscurecidas por una diferencia superficial. Debe tratar de seleccionar las verdaderas causas de cada acontecimiento y asignar a cada una de ellas su propia importancia, y, sobre todo, averiguar las causas remotas del cambio.

Una analogía tomada de la historia naval.

Podemos pedir un ejemplo a la historia naval. Los detalles de una batalla llevada a cabo con instrumentos de combate que han pasado ya de moda pueden ser de gran interés para el estudiante de historia naval, pero poca utilidad presentarán para el comandante naval de hoy, que tiene que habérselas con un material de guerra completamente distinto. Y, por tanto, como ha demostrado admirablemente el capitán Mahan, el comandante naval de nuestros días concederá más atención a la estrategia que a la táctica de las épocas pasadas. No se ocupará tanto de los incidentes de los combates como de las ilustraciones prácticas de aquellos principios generales de acción que le permitirán tener en la mano todas sus fuerzas y dar al propio tiempo a cada una de ellas la adecuada iniciativa, mantenerse en comunicación con todas y poder al propio tiempo concentrarse rápidamente y escoger un punto de ataque al cual pueda llevar una fuerza irresistible.

Análogamente, una persona saturada de historia general de un período puede trazar un cuadro viviente de las tácticas de una batalla, que será verdadera, en sus líneas principales y casi inocua, aunque estuviese a veces equivocada, pues no es probable que nadie copie tác-ticas cuyos instrumentos han pasado ya de moda. Pero para comprender la estrategia de una campaña, para separar los móviles reales de un gran general de la antigüedad de los aparentes, es preciso ser estratega. Y para que una persona tome sobre sí la responsabilidad de señalar las lecciones que los estrategas de hoy han de aprender de la historia que refiere, es preciso que

haya analizado concienzudamente las condiciones navales de hoy, lo mismo que las de la época acerca de la cual escribe, y para ello no debe desperdiciar ayuda alguna en las obras de los que en muchos países estudian el difícil problema de la estrategia. Y lo mismo que ocurre en la historia naval sucede en la económica.

Sólo recientemente, debido en gran parte a la influencia benéfica de las críticas de la escuela histórica, se ha dado importancia a la distinción que debe hacerse en Economía, a semejanza de la que existe en el arte de la guerra, entre estrategia y táctica. Corresponden a la táctica aquellas formas y accidentes externos de la organización económica que dependen de aptitudes temporales o locales, costumbres y relaciones de clases, de la influencia de los individuos, o de los cambios de instrumentos y requisitos de la producción; mientras que a la estrategia corresponde aquella esencia más fundamental de la organización económica que depende principalmente de las necesidades y actividades, preferencias y aversiones que se encuentran en todas partes en el hombre; éstas no son siempre las mismas en la forma, ni siquiera en la sustancia, pero tienen un elemento de permanencia y de universalidad suficiente, para poder ser reducidas en cierto modo a proposiciones generales, pudiendo así las experiencias de una época arrojar luz sobre las dificultades de otra.

Esta distinción es análoga a la que existe entre los usos de las analogías mecánicas y biológicas en Economía. No fue lo suficientemente reconocida por los economistas de principios del siglo pasado. Está totalmente ausente en los escritos de Ricardo, y cuando se fija la atención, no en los principios que encierra el método de trabajo de éste, sino en las conclusiones particulares a que llega, cuando se convierten éstas en dogmas y se las aplica a las condiciones de época o lugares distintos de los suyos, no hay duda de que vienen a constituir verdaderos males. Sus ideas son a modo de navajas afiladas con las cuales es fácil cortarse los dedos porque tienen mango escurridizos.

Pero los economistas modernos, destilando sus crudas expresiones, extrayendo su esencia y adicionándola, rechazando dogmas, pero desarrollando principios de análisis y de razonamiento están encontrando *muchas cosas en una y una en muchas.* Están aprendiendo, por ejemplo, que el principio de su teoría de la renta es inaplicable a muchas cosas que hoy se denominan corrientemente renta, y a otras muchas que se describen, aunque incorrectamente, como renta por los historiadores de la Edad Media; pero la aplicación del principio se ensancha, en lugar de restringirse, pues los economistas están aprendiendo también que puede aplicarse asimismo, con el debido cuidado, en todas las etapas de la civilización a una gran variedad de cosas que no parecen tener a primera vista la naturaleza de la renta.

Muchas cosas en una y una en muchas.

Pero, naturalmente, ningún estudiante de estrategia puede ignorar la táctica. Y aunque una vida humana no bastaría para estudiar en detalle la táctica de cada una de las muchas que el hombre ha emprendido con sus dificultades económicas, ningún estudio de los grandes problemas de la estrategia económica puede ser valioso si no va acompañado de un completo conocimiento, tanto de la táctica como de la estrategia, de las luchas, del hombre con sus dificultades, en un país y época particulares. Y, además, todo el que estudia debería hacer por medio de la observación personal un minucioso estudio de alguna serie particular de detalles, no precisamente para publicarlos, sino para su propia instrucción, y esto le ayudaría mucho a interpretar y comprender las pruebas que obtenga con respecto a épocas presentes y pasadas. Naturalmente, todo hombre observador y pensador obtiene constantemente, por medio de conversaciones y lecturas, un conocimiento de los hechos económicos de su época y especialmente de su propio país, y la serie de observaciones que va imperceptiblemente almacenando en esa forma es, en ciertos aspectos, más completa que la que podría alcanzar por medio de un estudio especial. Pero, independientemente de ello, el estudio directo y formal de los hechos, tal vez principalmente de los de su tiempo, le será más útil que el mero análisis y el de la *teoría,* aunque pertenezca a la clase de los que conceden más importancia a las ideas que a los hechos y de los que piensan que nuestra más urgente necesidad no es tanto la recolección de nuevos hechos como el mejor estudio de los que ya han sido recogidos.

§ 5. Es cierto, indudablemente, que gran parte de este trabajo necesita menos de elaborados métodos científicos que del ingenio natural, buen sentido y gran experiencia de la vida. El instinto natural seleccionará pronto y combinará debidamente las consideraciones pertinentes para el asunto en cuestión. Pero seleccionará principalmente aquellas que son familiares; rara vez llevará a una persona más allá de la superficie o de los límites de su experiencia personal.

Con sentido común e ingenio natural se puede ir muy lejos en el análisis...

Y sucede que, en Economía, ni aquellos efectos de causas conocidas, ni aquellas causas de efectos conocidos más patentes, son de un modo general los más importantes. A menudo, es más útil estudiar lo *que no se ve* que *lo que se ve.* Esto ocurre especialmente cuando se trata de una cuestión de interés meramente local o temporal, pero que ha de servir de guía para trazar una línea de conducta previsora para el bien público, o, cuando, por cualquier otra razón, interesan menos las causas inmediatas que las causas de las causas, *causæ causantes.* En efecto, la experiencia demuestra que el sentido común y el instinto son inadecuados para esta labor; que ni siquiera la educación comercial sirve mucho para averiguar los motivos de las causas que están fuera de su inmediata experiencia. Para ello es necesario valerse del poderoso mecanismo de las ideas y conocimientos que ha sido construido gradualmente por las generaciones pasadas, puesto que, en realidad, el papel que desempeña el razonamiento científico sistemático en la producción del conocimiento se asemeja al que corresponde a la maquinaria en la producción de bienes.

...pero no bastante lejos para todos los propósitos.

Cuando la misma operación ha de efectuarse muchas veces del mismo modo, resulta ventajoso el valerse gradualmente de una máquina, si bien cuando existe tanta variación en los detalles que no es provechoso emplear maquinaria, los bienes deben hacerse a mano. Análogamente, en la ciencia, cuando existen procesos de investigación o de razonamiento en que ha de hacerse muchas veces la misma clase de trabajo de idéntica forma, tiene cuenta reducir el proceso a un sistema, organizar métodos de raciocinio y formular proposiciones generales para utilizarlas como una maquinaria destinada a trabajar en los hechos y como tornillo para sujetar éstos fuertemente en su posición de trabajo. Y aunque sea cierto que las causas económicas están entrelazadas unas con otras en tantas formas diferentes que el razonamiento científico exacto rara vez nos llevará hasta la conclusión que estamos buscando, sería necio el dejar de utilizar su ayuda hasta donde alcan-

Analogía entre el mecanismo de la ciencia y el de la producción material.

ce, del mismo modo que sería estúpido el extremo opuesto, o sea el suponer que la ciencia por sí sola puede realizar todo el trabajo y que no quedará lugar alguno para el instinto práctico y el sentido común. Un arquitecto cuya experiencia práctica e instintos estéticos no estén desarrollados, sólo construirá edificios de escaso mérito, por grandes que sean sus conocimientos, de la mecánica; pero uno que no posea tales conocimientos construirá casas de poca seguridad o más costosas de lo conveniente. Un Brindley sin instrucción académica puede ejecutar algunos trabajos de ingeniería mejor que un hombre de talento natural inferior, por muchos conocimientos que éste posea. Una enfermera avisada, que comprende el estado de sus enfermos por mera simpatía instintiva, puede dar mejores consejos en algunos casos que un médico. Sin embargo, no por ello debe el ingeniero descuidar el estudio de la mecánica analítica, ni el médico el de la fisiología.

En efecto, las facultades mentales, como la destreza manual, mueren con los que las poseen, pero las mejoras con que cada generación contribuye a la maquinaria de la manufactura o al organismo de la ciencia pasan a la siguiente. Es posible que no existan hoy mejores escultores que los que trabajaron en el Partenón, ni pensadores más ingeniosos que Aristóteles; pero los instrumentos del pensamiento se desarrollan acumulativamente lo mismo que los de la producción material.

Las ideas, ya se trate de las de carácter artístico o científico, ya de las encerradas en las aplicaciones prácticas, constituyen el patrimonio más efectivo que cada generación recibe de las que le precedieron. La riqueza material del mundo, si quedase destruida, sería pronto reemplazada, mientras subsistieren las ideas que la formaron. En cambio, si éstas se perdiesen, en lugar de la riqueza material, ésta decaería y el mundo volvería a la pobreza. La mayoría de nuestros conocimientos acerca de meros hechos podrían recuperarse pronto, en el caso de que se perdiesen, mientras que las ideas constructivas del pensamiento subsistieran; en cambio, si las ideas pereciesen, el mundo tornaría a la época de las tinieblas. Así pues, el estudio de las ideas no es una tarea menos *real*, en el sentido más elevado del término, que la recolección de hechos, a pesar de que esta última haya podido ser llamada con propiedad en alemán un *Realstudium*, es decir, un estudio especialmente apropiado para las *Realschulen*. En el empleo más elevado del término, en cualquier campo de la Economía es más *real* aquel estudio en el cual la recogida de hechos y el análisis, y construcción de las ideas que los unen están combinados en proporciones más adecuadas para aumentar los conocimientos y promover el progreso en dicho campo particular. Y éste no puede establecerse sino mediante el estudio cuidadoso y la experiencia específica.

Cada ampliación del campo de la Economía da lugar a beneficio y males.

§ 6. La Economía ha hecho mayores progresos que cualquier otra rama de las ciencias sociales, porque es más precisa y exacta que todas ellas. Pero cada ampliación de su campo de acción supone alguna pérdida de esta precisión científica, y la cuestión de si dicha pérdida es mayor o menor que el beneficio que resulta de su mayor extensión, no puede decidirse de un modo rápido y rotundo. Existe un gran terreno discutible en el que las consideraciones económicas son de considerable importancia, aunque no primordial, y cada economista puede decidir por sí mismo hasta qué punto ha de trabajar en dicho terreno. Mientras más se aleje de su cuartel central y

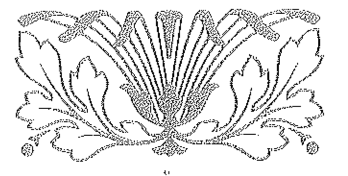
Lo mejor sería que cada uno obrase según sus inclinaciones, sin olvidar jamás sus limitaciones.

mientras más se ocupe de las condiciones de la vida y de los móviles de acción que no pueden ser estudiados por medio del método científico, tanto menor será la seguridad con que podrá avanzar en sus trabajos. Siempre que se ocupe mucho de las condiciones y móviles, cuyas manifestaciones no puedan reducirse a un determinado tipo, tendrá que valerse de la ayuda que le proporcionen. Las ideas y observaciones de otros economistas del país y del extranjero, tanto de esta generación como de las anteriores; tendrá que valerse principalmente de sus propios instintos y conjeturas; tendrá que hablar con toda la timidez que corresponde a un juicio individual. Pero si al profundizar en las regiones desconocidas del estudio social lleva a cabo sus trabajos con todo cuidado y con plena conciencia de sus limitaciones, habrá prestado excelentes servicios[6].

[6] Así como los imitadores de Miguel Ángel sólo copiaron sus defectos, Carlyle, Ruskin y Morris encuentran hoy muchos imitadores que carecen de su hermosa inspiración y de su gran intuición.

Apéndice D[1]

Usos del razonamiento abstracto en Economía



§ 1. La inducción, ayudada por el análisis y la deducción, reúne hechos de especie apropiada, los dispone, los analiza e infiere de ellos proposiciones generales o leyes. Luego, por un momento, la deducción desempeña el principal papel: pone algunas de esas generalizaciones en unión las unas con las otras, se eleva de ellas a nuevas generalizaciones de carácter más extenso, y, después, llama nuevamente a la inducción para que lleve a cabo la mayor parte del trabajo, recogiendo, eligiendo y clasificando esos hechos con objeto de comprobar o *de edificar* la nueva ley. [1]

La Economía no se presta a largas cadenas de razonamientos deductivos.

Es evidente que no hay lugar en Economía para largas series de razonamientos deductivos: ningún economista, ni siquiera Ricardo, trató de hacerlos. Podría parecer a primera vista que el uso frecuente de las fórmulas matemáticas en los estudios económicos viene a demostrar lo contrario. Pero una investigación más detenida hace ver que no es así, salvo el caso en que un matemático puro utilice hipótesis económicas para fines exclusivamente matemáticos, puesto que entonces lo que interesa es demostrar la potencialidad de los métodos matemáticos en el supuesto de que el estudio económico haya proporcionado suficiente material para su uso. No supone responsabilidad técnica alguna por dicho material y a menudo no repara en cuán inadecuado es éste para su potente mecanismo. Pero los conocimientos matemáticos son útiles porque proporcionan un lenguaje maravillosamente conciso y exacto para expresar con claridad algunas relaciones generales y ciertos procedimientos breves de razonamiento económico, los cuales pueden indudablemente expresarse en el lenguaje ordinario, pero no con tanta precisión. Y, lo que es todavía más importante, la experiencia adquirida al tratar los problemas físicos por medio del método matemático facilita la comprensión de la mutua interacción de los cambios económicos. La aplicación directa

Beneficios de la enseñanza matemática.

[1] Véase libro I, cap. 3.

del razonamiento matemático al descubrimiento de las verdades económicas ha prestado recientemente grandes servicios, gracias a algunos insignes matemáticos, al estudio de los promedios estadísticos y en la probabilidad y en la medición del grado de coincidencia entre tablas estadísticas relacionadas entre sí.

§ 2. Si cerramos los ojos a la realidad, podemos construir por medio de la imaginación un edificio de cristal puro que arrojará luz sobre algunos de los problemas reales. Esas excursiones del intelecto ofrecen a menudo inesperadas sorpresas: proporcionan un buen ejercicio mental y no pueden producir más que buenos resultados, mientras se comprenda con toda claridad su objeto. Por ejemplo, el hecho de que la posición preponderante que el dinero ocupa en la Economía provenga de que constituye una medida de los móviles más bien que un objeto de esfuerzos, puede ser ilustrado mediante la reflexión de que el uso casi exclusivo del dinero como una medida de los móviles es, por así decirlo, un accidente, y quizá un accidente que no se encuentra en los demás mundos. Cuando queremos inducir a una persona a hacer algo a nuestro favor, le ofrecemos generalmente dinero. Es cierto que podríamos apelar a su generosidad o a su sentido del deber, pero esto sería recurrir a móviles latentes, que ya existen, más bien que proporcionar nuevos móviles. Si hemos de suscitar un móvil nuevo, consideraremos generalmente cuánto dinero será preciso ofrecerle para que lo haga. A veces, la gratitud, la estimación del honor que sirven de estímulo a la acción pueden aparecer como un nuevo móvil especialmente si puede cristalizar en alguna determinada manifestación externa, como, por ejemplo, en el derecho a usar un título o a llevar una estrella o un galón. Tales distinciones son relativamente raras y no se relacionan con las transacciones comerciales, y no servirían como una medida de los móviles corrientes que guían a los hombres en los hechos de la vida usual. Pero los servicios políticos son con frecuencia retribuidos con tales distinciones, y, por eso nos hemos acostumbrado a medirlos no en dinero, sino en distinciones honoríficas. Decimos, por ejemplo, que los esfuerzos de *A* en beneficio de su partido o del Estado, según el caso, estuvieron bien pagados con el título de barón que se le otorgó, mientras que éste no era suficiente para *B*, que merecía un marquesado.

Debe darse libre curso a la imaginación.

Por ejemplo, puede concebirse una ciencia de la Economía en un mundo donde no hubiese una moneda material.

Es muy posible que existan mundos en que no se haya oído nunca hablar de la propiedad privada de cosas materiales o de riquezas, tal como las entendemos generalmente, pero en los que los honores públicos se clasifiquen en tablas escalonadas para cada una de las acciones que se ejecutan en beneficio de los demás. Si estos honores pueden transferirse de una a otra persona, sin intervención de la autoridad externa, pueden servir para medir la fuerza de los móviles con tanta exactitud como el dinero entre nosotros. En semejante mundo puede haber una teoría económica muy análoga a la nuestra, aunque no se mencionen en ella las cosas materiales, ni el dinero.

Puede parecer casi una trivialidad el insistir acerca de esto; pero no es así, puesto que en la mente popular se ha llegado a asociar aquella medición de los móviles que es predominante en la ciencia económica, y constituye un apego exclusivo a la riqueza material, con el olvido de otros objetos de índole más elevada. Las únicas condiciones que se requieren en una medida

para fines económicos es que sea algo transferible y determinado. El que esta medida tome una forma material es conveniente en la práctica, pero no es esencial.

§ 3. El empleo de abstracciones es una cosa conveniente, cuando se mantiene dentro de su propio terreno. Pero la amplitud de los esfuerzos del carácter humano de que trata la Economía ha sido menospreciada por algunos economistas en Inglaterra y en otros países, y los alemanes han prestado un buen servicio al insistir acerca de ella. Sin embargo, éstos están equivocados al suponer que los fundadores de la ciencia económica inglesa descuidaron ese punto. Es una costumbre de los autores ingleses dejar mucho sin decir para qué lo supla el buen juicio del lector; en este caso se ha llevado la reticencia demasiado lejos, y ello ha dado origen a malas interpretaciones, tanto en Inglaterra como en el extranjero. Ha hecho que algunas personas lleguen a suponer que el fundamento de la Economía es más estrecho y está menos en relación con las condiciones reales de la vida de lo que es en realidad.

Pero en un trabajo serio, debemos atenernos estrechamente a la realidad.

Así, se ha dado demasiada importancia a la manifestación de Mill de que "la Economía política considera al hombre como ocupado exclusivamente en adquirir y consumir riqueza" (*Essays*, pág. 138, y *Logic*, libro VI, cap. IX, § 3). Pero se olvida que Mill se refiere allí a una consideración abstracta de las condiciones económicas, que él tuvo en la mente alguna vez, pero que nunca ejecutó, prefiriendo escribir acerca de "la Economía política, con algunas de sus aplicaciones a Filosofía social". Se olvida también que a continuación decía: "No existe, quizá, acción alguna en la que el hombre deje de estar bajo la inmediata o remota influencia de un impulso distinto del mero deseo de riqueza". Y se olvida que, al tratar las cuestiones económicas, Mill tuvo constantemente en cuenta muchos móviles aparte del deseo de riquezas (véase más arriba, Apéndice B, § 7). Sin embargo, sus estudios de los móviles económicos son inferiores, tanto en esencia como en el método, a los de sus contemporáneos alemanes y especialmente de Hermann. Un interesante argumento al efecto es el de que los placeres que no pueden comprarse ni medirse varían según las épocas y tienden a aumentar con el progreso de la civilización, el cual se encuentra en Knies: *Politische Œkonomie*, cap. III, § 3, y podemos remitir al lector a la obra de Syme, *Outlines of an Industrial Science*.

Los alemanes han prestado un buen servicio al insistir en la amplitud de los móviles económicos.

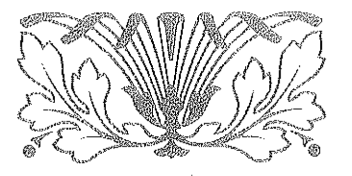
Puede ser de utilidad citar aquí los principales términos del análisis de los motivos económicos dado por Wagner en la tercera edición de su monumental tratado *(Motive im wirthschaftlichen Handeln)*. Los divide en egoístas y altruistas. Los primeros son cuatro en número. El primero y menos intermitente en su acción es la lucha por la propia ventaja económica y el temor a la propia necesidad económica. Luego viene el temor al castigo y la esperanza de la recompensa. El tercer grupo comprende el sentimiento del honor y la lucha por el reconocimiento *(Geltungsstreben)*, o sea el deseo de aprobación moral de los demás, y el temor a la vergüenza y al desprecio. Y el último de los móviles egoístas es el anhelo por la ocupación, el placer de la actividad, el del trabajo en sí mismo y de lo que le acompaña, incluyendo la *caza de los negocios*. Los motivos altruistas son la "fuerza impulsiva *(Trieb)* de la conciencia a la acción moral, la presión del sentimiento del deber y el temor a la reprobación de la propia conciencia, es decir, al remordimiento. En su forma pura

Clasificación de los motivos de Wagner.

este móvil aparece como el *imperativo categórico,* que se sigue debido a que se siente algo que impulsa a obrar en una u otra forma, porque eso es lo correcto... El seguir ese impulso va indudablemente acompañado generalmente de una sensación de placer *(Lustgefühle),* y el no seguirlo, de una sensación de pena. Ahora bien: puede suceder, y a menudo sucede, que estos sentimientos obren tan fuertemente como el imperativo categórico, o aún más, al inducirlos a hacer o dejar de hacer alguna cosa. Y en cuanto éste sea el caso, dicho móvil tiene también en sí un elemento egoísta, o al menos se convierte en un móvil egoísta".

Apéndice E[1]

Definiciones del capital



§ 1. En el libro II, cap. 4, se observó que los economistas se ven obligados a seguir costumbres bien establecidas en relación con el uso del término capital en los negocios, es decir, del capital comercial. Sin embargo, los inconvenientes de este uso son grandes y evidentes. Por ejemplo, nos obliga a considerar como capital los yates, pero no el coche que pertenece a un constructor de yates. Por consiguiente, si éste hubiera utilizado durante varios años un coche alquilado, y en lugar de seguir haciéndolo, vendiera un yate a un constructor de coches que hasta entonces lo había tenido en alquiler, adquiriendo de éste un coche para su uso personal, el resultado sería que el *stock* total de capital del país quedaría disminuido en un yate y en un coche. Y ello, a pesar de que nada había sido destruido y de que quedaban intactos los mismos productos del ahorro, que producen por sí mismos beneficios tan grandes como anteriormente a los individuos interesados y a la comunidad.

Se ha hecho ya la observación de las dificultades que entraña el uso de la expresión "capital comercial".

No podemos valernos aquí de la noción de que el capital se distingue de todas las demás formas de riqueza por su mayor poder para dar ocupación al trabajo. En efecto, en realidad, cuando los yates y los coches están en manos de los negociantes, y se cuentan como capital, se da menos ocupación al trabajo que cuando están en manos de particulares y no se cuentan como capital. El empleo de personas no quedaría aumentado, sino disminuido, reemplazando las cocinas particulares (donde nada se cuenta como capital) por cocinas y panaderías profesionales (donde todos los elementos se consideran como capital). Con un patrono profesional, los trabajadores disfrutarían tal vez de más libertad personal, pero es casi seguro que tendrían menos comodidades materiales y salarios más reducidos en proporción al trabajo que realizan que con un patrono particular.

No comprende toda la riqueza que promueve el empleo del trabajo.

[1] Véase más arriba, pág. 100.

Pero estas desventajas no se han tenido generalmente en cuenta, y se han combinado diversas causas para poner en boga el uso del término. Una de ellas es que las relaciones entre los patronos particulares y sus empleados rara vez entran en los movimientos estratégicos y tácticos de los conflictos entre patronos y obreros, o, como se dice corrientemente, entre el capital y el trabajo. Este punto ha sido recalcado por Carlos Marx y sus discípulos, quienes han hecho que la definición del capital gire en torno de él, especificando que sólo es capital aquello que constituye un medio de producción poseído por una persona (o por un grupo de personas) y utilizado para producir cosas en beneficio de otras, generalmente, por medio del trabajo asalariado de una tercera, de modo que la primera tenga oportunidad de explotar a las demás.

Causas que han puesto en boga el uso de dicha expresión.

En segundo lugar, este uso del término capital es conveniente, tanto en el mercado del dinero como en el del trabajo. El capital mercantil está habitualmente relacionado con los préstamos. Nadie vacila en tomar a préstamo para aumentar el capital mercantil de que dispone, cuando puede vislumbrar una buena oportunidad para su uso, y para hacerlo puede dar en garantía su propio capital mercantil más fácil y regularmente, en el curso ordinario de las transacciones comerciales, que sus muebles o su coche particular. Por último un hombre siempre lleva la cuenta de su capital comercial con todo cuidado; tiene en cuenta la depreciación como una cosa natural, y de ese modo conserva su *stock* intacto. Naturalmente, una persona que ha estado alquilando un coche por años, puede comprarlo con el producto de la venta de unas acciones de ferrocarril que producen un crédito mucho menor que lo que ha pagado en concepto de alquiler. Si deja que el rendimiento anual se acumule hasta que el coche esté usado, esto será más que suficiente para comprar otro, y de ese modo su *stock* de capital habrá quedado aumentado con el cambio. Pero existen probabilidades en poder del comerciante de que no lo haga: mientras que, todo el tiempo qu el coche estuvo en su negocio, se ocupara de reemplazarlo en el curso de éste.

§ 2. Pasemos ahora a las definiciones del capital desde el punto de vista social. Ya se ha indicado que la única posición estrictamente legal es la que ha sido adoptada por la mayoría de los autores de versiones matemáticas de la Economía y que considera el *capital social* y la *riqueza social* como coextensivos, aunque esto los priva de un término útil. Pero sea cual fuere la definición que se adopte para empezar, se observa que los diversos elementos que comprende participan de distintos modos en los problemas sucesivos que se han de tratar. Por tanto, si la definición pretendía ser precisa, nos vemos obligados a agregarle una explicación de la influencia de cada uno de los diversos elementos del capital en el punto que se discute. De ese modo, existe a la postre una convergencia general, y los lectores llegarán a una conclusión casi idéntica sea cual fuere la ruta elegida, aunque en verdad es más difícil discernir la unidad esencial que se halla bajo las diferencias de forma y en las palabras. La divergencia que existía al empezar resulta ser un mal menor de lo que se creía.

Las diferencias respecto a la delimitación del capital social causan menos confusión que la que pudiera esperarse.

Además, a pesar de estas diferencias terminológicas, existe una continuidad de tono en la definición del capital que dan los economistas de diversas generaciones y países. Es cierto que algunos han insistido más acerca de la *productividad* del capital y otros acerca de sus *expectativas*, y que ninguno de esos términos es completamente preciso ni señala una línea de división exacta. Pero, aunque esos defectos son fatales para una clasificación precisa, éste es un asunto de importancia secundaria. Las cosas que se refieren a las acciones del hombre nunca podrán ser clasificadas con precisión sobre cualquier principio científico. Pueden establecerse listas exactas de cosas que pueden colocarse en ciertas clases para que sirvan de guía al funcionario de policía o al recaudador de derechos aduaneros, pero tales listas son francamente artificiales. Es el espíritu y no la letra de la tradición económica lo que debiéramos esforzarnos en conservar. Y como se indicó al final del libro II, capítulo 4, ningún autor inteligente ha dejado de tener en cuenta la productividad ni las expectativas de beneficio; pero algunos han dado más importancia a la primera, otros a la segunda, y en ambos lados ha existido dificultad para trazar una línea divisoria definida.

Nos adherimos a la tradición en el uso del término "capital" cuando consideramos la riqueza como un agente de producción.

Consideremos, pues, la noción de capital como una acumulación de cosas, que son el resultado de esfuerzos y sacrificios humanos, destinadas principalmente a asegurar beneficios para el futuro más bien que para el presente. La noción en sí misma es definida, pero no conduce a una clasificación precisa, del mismo modo que la noción de longitud es definida, pero no nos permite clasificar las paredes en largas y cortas, a no ser por medio de una regla arbitraria. El salvaje da muestras de alguna previsión cuando reúne ramas de los árboles para que le protejan durante la noche, y más aún, cuando fabrica con palos y pieles una tienda, y cuando construye una choza de madera; el hombre civilizado da muestras de una mayor previsión cuando reemplaza las chozas de madera por sólidas casas de madera o piedra. Podría trazarse una línea para clasificar aquellas cosas cuya producción se determina por un gran deseo de satisfacciones futuras más bien que presentes; pero ello sería artificial y poco estable. Los que la han buscado se han encontrado sobre un plano inclinado y no han llegado a un lugar de descanso estable hasta después de haber incluido toda la riqueza acumulada en la categoría de capital.

El capital social, considerado como una provisión para el futuro.

Este resultado lógico fue confrontado por muchos economistas franceses, quienes, siguiendo a los fisiócratas, utilizaron el término capital casi en el mismo sentido en que Adam Smith y sus seguidores inmediatos utilizaban el término *stock* como comprensivo de toda la riqueza acumulada *(valeurs accumulées)*, es decir, todo el resultado del excedente de la producción sobre el consumo. Y aunque en los últimos años han mostrado una decidida tendencia a utilizar el término en el sentido restringido inglés, existe al mismo tiempo un movimiento considerable por parte de algunos de los pensadores más profundos en Alemania y en Inglaterra en el sentido de la más antigua y amplia definición francesa. Esto ha sido especialmente notable en autores que, como Turgot, se han sentido inclinados hacia las ideas matemáticas, entre los cuales son dignos de destacar Hermann, Jevons, Walras, así como los profesores Pareto y Fisher.

Los escritos del profesor Fisher contienen un magistral razonamiento, rico en fértiles sugestiones en favor del uso comprensivo del término. Considerada desde el punto de vista abstracto y matemático, su posición es incontestable. Pero parece tener poco en cuenta la necesidad de mantener las discusiones realísticas en relación con el lenguaje del mercado e ignora la adver-

tencia de Bagehot acerca de la necesidad de guardarse de tratar de "expresar diversos significados acerca de cosas complejas con un escaso vocabulario de usos establecidos"[2].

El capital social, considerado como un medio de producción; primero, como un soporte y ayuda, a la vez, del trabajo...

§ 3. La mayoría de los intentos realizados para definir rígidamente el capital, ya sea en Inglaterra o en otros países, han girado principalmente en torno a su productividad, con relativo olvido de sus expectativas. Han considerado el capital social como un medio de adquisición *(Erwerbskapital)* o como un *stock* de instrumentos de producción *(Productions-mittel Vorrath)*. Pero esta noción general ha sido tratada de diferentes modos.

Según las tradiciones inglesas más antiguas, el capital consiste en aquellas cosas que ayudan o sostienen al trabajo en la producción, o, como se ha dicho más recientemente, está compuesto de aquellas cosas sin las cuales la producción no podría llevarse a cabo con la misma eficiencia, pero que no son dones libres de la Naturaleza. Desde este punto de vista, se ha establecido la distinción, ya mencionada, entre el capital de consumo y el capital auxiliar.

Este modo de considerar el capital ha sido sugerido por los asuntos del mercado del trabajo; pero nunca ha sido perfectamente consecuente. En efecto, tiene por objeto considerar como capital todo lo que los patronos suministran directa o indirectamente en pago por el trabajo de sus empleados –*capital salarios* o *capital remunerativo,* se le ha llamado– pero no las cosas que éstos necesitan para su propia subsistencia, ni la de los arquitectos, ingenieros y demás profesionales. Pero, para ser consecuente, debería comprender también las cosas necesarias para la eficiencia de los trabajadores de todas clases, quedando excluidos los artículos de lujo de los obreros manuales y de los demás trabajadores. Sin embargo, si se hubiese llevado hasta esa conclusión lógica, habría desempeñado un papel menos importante en la discusión de las relaciones entre el capital y el trabajo[3].

[2] Véase más arriba, la nota de la pág. 62.

HERMANN dijo (*Staatswirthschaftliche Untersuchungen,* caps. III y V) que el capital consiste en bienes "que son una fuente duradera de satisfacción que tiene valor de cambio". WALRAS (*Eléments d'Economie Politique,* pág. 197) define el capital como "toda clase de riqueza social que no es consumida o que sólo se consume lentamente; toda cosa útil limitada en cantidad, que sobrevive al primer uso que de ella se hace; en una palabra, que puede utilizarse más de una vez; una casa, un mueble". Knies definió el capital como el *stock* existente de bienes "que está dispuesto para ser aplicado a la satisfacción de la demanda en el futuro". Y el profesor Nicholson dice: "La idea sugerida por Adam Smith y desarrollada por Knies conduce a este resultado: el capital es riqueza destinada a la satisfacción directa o indirecta de necesidades futuras". Pero toda la frase, y especialmente la palabra *destinada,* parece estar falta de precisión y rehuir las dificultades del problema.

[3] Las principales definiciones del capital dadas por los discípulos ingleses de Adam Smith son las siguientes: Ricardo dice: "El capital es aquella parte de la riqueza de un país que se emplea en la producción, y comprende los alimentos, los vestidos, las herramientas, las materias primas, la maquinaria, etc., necesarios para el trabajo". Malthus dice: "El capital es aquella porción del *stock* de un país que se guarda o emplea con el fin de aprovecharlo en la producción y distribución de la riqueza". Senior dice: "El capital es un artículo de riqueza, resultado del esfuerzo humano empleado en la producción o distribución de la riqueza". John Stuart Mill dice: "Lo que el capital hace por la producción es proporcionar el abrigo, la protección, las herramientas y los materiales que el trabajo necesita, y alimentar y mantener a los trabajadores durante el curso del mismo. Cuantas cosas se destinan a este uso son capital". Tendremos que volver a esta concepción del capital en relación con la llamada "Doctrina del fondo de salarios". (Véase Apéndice J.)

Como observó Held, los problemas prácticos que predominaban a principios del siglo pasado hicieron que surgiera una concepción del capital semejante a ésta. El pueblo estaba ansioso de insistir en que el bienestar de las clases trabajadoras dependía de una provisión de los medios de ocupación y de subsistencia hecha de antemano, y subrayar los peligros de crear ocupaciones artificiales según el sistema extravagante de protección y la antigua *ley de pobres.* El punto de vista de Held ha sido desarrollado con mucho ingenio en la interesante obra de CANNAN *Production and Distribution* (1776-1848), si bien algunas de las expresiones de los economistas primitivos parecen ser susceptibles de interpretaciones más racionales que las que él les asigna.

[4] Para una argumentación de este efecto y un excelente estudio de las dificultades de toda esta materia, véase WAGNER: *Grundlegung,* ed. 3.ª, págs. 315-316.

...segundo, como una ayuda, aunque no un soporte del trabajo.

Sin embargo, en algunos países, y especialmente en Alemania y Austria, ha habido alguna tendencia a limitar el concepto de capital (desde el punto de vista social) al auxiliar o instrumental. Se aduce que con objeto de dejar bien establecido el contraste entre producción y consumo, nada de lo que entra directamente en este último debe considerarse como un medio de producción. Pero no parece que exista motivo para que una cosa no pueda ser considerada en una doble capacidad[4].

Se arguye, además, que aquellas cosas que prestan servicios al hombre, no directamente, sino por la parte que desempeñan al preparar otros objetos para su uso, forman una masa compacta, porque su valor se deriva del que tienen las cosas que ayudan a producir. Habría mucho que decir en favor de la conveniencia de dar un nombre a este grupo; pero puede dudarse de si el término *capital* constituiría un buen nombre para él, y, asimismo, de si el grupo es tan compacto como aparece a primera vista.

Así pues, podemos definir los bienes instrumentales de modo que queden comprendidos en ellos los tranvías y otras cosas que deben su valor a los servicios personales que prestan, o bien, podemos seguir el ejemplo del viejo uso de la expresión *trabajo productivo,* e insistir en que sólo deben considerarse propiamente como bienes instrumentales aquellas cosas cuyo trabajo está directamente encerrado en un producto material. La primera definición aproxima el uso del término al estudiado en la última sección y participa de la vaguedad del mismo. La segunda es un poco más precisa, pero parece establecer una distinción artificial donde la Naturaleza no ha establecido ninguna y ser tan importante para los fines científicos como las antiguas definiciones del trabajo productivo.

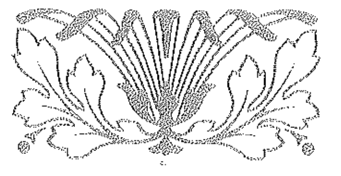
Para terminar: podemos decir que, desde el punto de vista abstracto, la definición francesa, preconizada por el profesor Fisher y otros, no tiene rival. El vestido de un hombre es un producto de esfuerzos y sacrificios destinados como medio para proveerlo en la satisfacción de necesidades futuras, del mismo modo que lo es una fábrica, y ambos le proporcionan abrigo inmediato contra las inclemencias del tiempo. Y si buscamos una definición que ponga en relación a la Economía con el mercado, es preciso tener en cuenta el volumen total de aque-

llas cosas que se consideran en el mercado como capital y que no caen dentro de los límites asignados a los productos *intermedios*. En caso de duda, debe preferirse aquella línea de conducta que está más de acuerdo con la tradición. Éstas son las consideraciones que han llevado a que se adopte la doble definición del capital, desde el punto de vista mercantil y social que hemos dado más arriba[5].

[5] Véase libro II, cap. 4, §§ 1-5. La relación de la productividad del capital con la demanda del mismo y la de sus perspectivas con la oferta del mismo ha estado latente desde hace tiempo en la mente de los hombres, aunque haya sido muy oscurecida por otras consideraciones, muchas de las cuales parecen ahora haberse basado en malas interpretaciones. Algunos autores han dado mayor importancia a la oferta y otros a la demanda; pero la diferencia entre ellos ha sido más bien de grado que de esencia. Los que han hecho hincapié sobre la productividad del capital no han ignorado la poca disposición que tiene el hombre para ahorrar y sacrificar el presente al futuro. Y por otra parte, los que han pensado principalmente en la naturaleza y extensión del sacrificio que supone este aplazamiento han considerado como evidente el hecho de que una provisión de elementos de producción da a la Humanidad una posibilidad mucho mayor de satisfacer sus necesidades. En una palabra, no hay motivo para creer que las referencias que hace el profesor Böhm-Bawerk a las *teorías ingenuas de la productividad,* a las *teorías del uso* del capital y del interés, habrían sido aceptadas por los mismos autores antiguos como presentaciones bien equilibradas y completas de sus diversas opiniones. Böhm-Bawerk no parece tampoco haber logrado encontrar una definición clara y consistente. Dice que "el capital social es un grupo de productos destinados a servir para una ulterior producción, o, brevemente, a un grupo de productos intermedios". Excluye formalmente (libro I, cap. VI) "las casas habitables y demás edificios que sirven inmediatamente para fines de esparcimiento, educación o cultura". Para ser consecuente, debiera excluir los hoteles, los tranvías, los buques de pasajeros y los trenes, y quizá también las instalaciones para la producción de luz eléctrica destinada a las casas habitables; pero ello parecería quitar a la noción de capital todo interés práctico. No parece que exista un sólido fundamento para excluir los teatros públicos si se incluyen los tranvías, que no justifique la inclusión de las fábricas de hilo de coser, y la exclusión de las de encajes. En respuesta a esta objeción, él arguye, con mucha razón, que toda clasificación económica debe comprender una categoría intermedia para clasificar en ella aquellos objetos que pertenecen en parte a una y a otra de las restantes. Pero las objeciones que pueden hacerse a su definición son que sus delimitaciones son demasiado amplias con respecto a la superficie que abarca; que está en conflicto violento con los usos del mercado, a pesar de lo cual no encierra, como la definición francesa, una idea abstracta perfectamente consistente y coherente.

Apéndice F

El trueque[1]



Consideremos el caso de dos individuos que realizan un trueque. *A* tiene, por ejemplo, un cesto de manzanas, y *B*, un cesto de nueces; *A* quiere algunas nueces, *B* quiere algunas manzanas. La satisfacción que *B* obtendría de una manzana superaría quizá a la que perdería privándose de doce nueces; mientras que la satisfacción que *A* obtendría quizá de tres nueces superaría a la que perdería privándose de una manzana. El cambio empezará próximamente entre esos dos tipos; pero, si continúa, gradualmente cada manzana que pierda *A* aumentará la utilidad marginal de las manzanas para él y hará que cada vez estará menos dispuesto a privarse de ellas; mientras que cada nuez adicional que adquiera disminuirá la utilidad marginal de las nueces para él y su deseo de adquirir más, y lo contrario ocurrirá con *B*. Por último, el deseo de nueces de *A*, en relación con el de manzanas, ya no será mayor que el de *B*, y el intercambio cesará porque las condiciones que el uno está dispuesto a ofrecer serán desventajosas para el otro. Hasta ese punto, el intercambio ha aumentado la satisfacción en ambos lados, pero ya no puede hacerlo más ahora. El equilibrio ha sido alcanzado, si bien en realidad no es el equilibrio, sino *un* equilibrio accidental.

El tipo de equilibrio del trueque entre dos individuos está gobernado de un modo accidental.

Sin embargo, existe *un* tipo de equilibrio en el intercambio que merece en cierto modo ser denominado el verdadero tipo de equilibrio, porque, una vez alcanzado, se mantendrá siempre. Es evidente que si tuvieran que dar muchas nueces por una manzana, *B* no estaría dispuesto a efectuar sino unas pocas transacciones; mientras que si ocurriese lo contrario, sería *A* el que no estaría dispuesto a realizar muchas operaciones. Debe existir, pues, un tipo intermedio en el cual ambos estarían dispuestos a efectuar transacciones con la misma extensión. Supongamos que este

Existe un tipo que puede denominarse el tipo verdadero...

[1] Véase pág. 385.

tipo es de seis nueces, por una manzana, y que *A* está dispuesto a dar ocho manzanas por 48 nueces, en tanto que *B* está dispuesto a recibir ocho manzanas en esa proporción; pero que *A* no estaría dispuesto a dar una novena manzana por otras seis nueces, mientras que *B* no estaría dispuesto a dar otras seis nueces por una novena manzana. Ésta es, entonces, la verdadera posición de equilibrio, si bien no existe razón alguna para suponer que será alcanzada en la práctica.

Supongamos, por ejemplo, que el cesto de *A* contuviese en un principio 20 manzanas, y el de *B*, 100 nueces, y que *A* indujera al principio a *B* a creer que no tenía ganas de nueces, consiguiendo así permutar cuatro manzanas por 40 nueces, y luego dos más por 17 nueces, y una más por ocho. El equilibrio podrá ser alcanzado ahora; puede ser que no haya más intercambio que sea ventajoso para ambos. *A* tiene 65 nueces y no quiere dar otra manzana, ni siquiera por ocho nueces; mientras que *B*, teniendo sólo 35 nueces da a éstas un elevado valor y no quiere dar ocho por otra manzana.

...pero no es probable que se alcance en la práctica.

Por otra parte, si *B* hubiera sido el más hábil habría quizá inducido a *A* a dar seis manzanas por 15 nueces, y luego dos más por siete. *A* ha dado ahora ocho manzanas y tiene 22 nueces; si los términos al empezar hubiesen sido de seis nueces por una manzana y él hubiese tenido 48 nueces por sus ocho manzanas, no habría dado otra manzana, ni siquiera por siete nueces; pero teniendo pocas de éstas, desea más y está dispuesto a dar dos manzanas más a cambio de ocho nueces, y luego dos más por nueve nueces y después una más por cinco, y entonces nuevamente el equilibrio puede haber sido alcanzado, ya que *B*, teniendo 13 manzanas y 56 nueces, no quiera quizá dar más de cinco nueces por una manzana, y es posible que *A* no esté dispuesto a dar una de las pocas manzanas que le quedan por menos de seis nueces.

En ambos casos, el intercambio habrá aumentado la satisfacción de los dos hasta donde fuere, y al cesar, no habría sido posible efectuar un intercambio que no hubiese disminuido la satisfacción de uno de ellos, por lo menos en uno y otro caso, se habrá alcanzado el tipo de equilibrio, pero habrá sido un equilibrio arbitrario.

Supongamos ahora que hay cien personas en el mismo caso que *A*, o sea cada una con 20 manzanas y con el mismo deseo de nueces que *A*, y en el otro lado, un número igual de personas en la misma situación que *B*. Entonces los traficantes más inteligentes del mercado estarían unos del lado de *A* y otros del lado de *B*, y, hubiese o no libre comunicación en el mercado, es probable que el promedio de las transacciones no diferiría mucho del tipo de seis nueces por una manzana, como en el caso del trueque entre dos personas. Pero, no obstante, no existiría tanta probabilidad de que se mantuviera aproximadamente en ese tipo, como vimos que ocurría en el mercado del trigo. Sería muy posible para los del bando *A* vencer en la contienda a los del bando *B*, y que después de algún tiempo 6.500 nueces hayan sido cambiadas por 700 manzanas, y luego los del bando *A*, teniendo tantas nueces, podrían no estar dispuestos a hacer más transacciones, a menos que el tipo de cambio fuese de ocho nueces por una manzana, mientras que los del bando *B*, teniendo sólo 35 nueces cada uno por término medio, podrían probablemente rehusar el dar alguna más a dicho tipo de cambio. Por otra parte, los del bando *B* pudieran haber

Ni es mucho mejor el caso en el trueque entre dos grupos de individuos.

sido más listos que los del *A*, con el resultado de que después de algún tiempo 1.300 manzanas hayan sido cambiadas por 4.400 nueces; los del *B*, teniendo entonces 1.300 manzanas y 5.600 nueces, podrían no estar dispuestos a ofrecer más de cinco nueces por una manzana, mientras que los del *A*, teniendo sólo siete manzanas cada uno por término medio, podrían negarse a aceptar dicho tipo de cambio. En un caso, el equilibrio se alcanzaría al tipo de ocho nueces por una manzana, y en otro, al tipo de cinco nueces. En uno y otro caso se habrá alcanzado *un* equilibrio pero no *el* equilibrio.

Esta inseguridad del tipo al cual llega a alcanzarse el equilibrio depende del hecho de que se permuta una mercancía por otra en lugar de venderla por dinero. En efecto, toda vez que el dinero es un medio general de compra es probable que haya muchos traficantes que puedan encontrar conveniente tomar o dar grandes cantidades del mismo, y esto tiende a estabilizar el mercado. Pero, en los lugares donde prevalece el trueque o permuta, las manzanas pueden ser cambiadas por nueces, en un caso, por pescado en otro, por flechas en otro, y así sucesivamente; las influencias estabilizadoras que predominan en un mercado en el que los valores son expresados en dinero están aquí ausentes, y nos vemos obligados a considerar las utilidades marginales de todas las mercancías como variables. Es cierto, sin embargo, que si el cultivo del nogal hubiese sido una de las principales industrias de nuestro distrito de trueque, y todos los comerciantes tuviesen grandes almacenes de nueces mientras sólo los del lado *A* tuviesen manzanas, el intercambio de unas pocas nueces no habría afectado visiblemente a sus almacenes, ni cambiado de un modo apreciable la utilidad marginal de las nueces. En ese caso, las transacciones se habrían reflejado a la compra y venta de un mercado de trigo corriente.

Mucha inseguridad es eliminada si la utilidad marginal de una de las dos mercancías es aproximadamente constante.

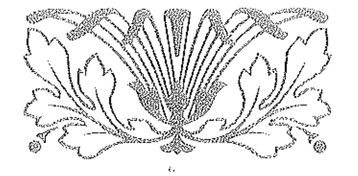
Así, por ejemplo, supongamos que un individuo *A*, que tiene 20 manzanas, efectúa transacciones con otro individuo *B*. Supongamos que *A* está dispuesto a vender cinco manzanas por 15 nueces, una sexta por cuatro, una séptima por cinco, una octava por seis, una novena por siete, y así sucesivamente; siendo la utilidad marginal de las nueces siempre constante para él, de modo que esté dispuesto a vender la octava por seis, y así sucesivamente, lleve él o no la mejor parte en las transacciones. Entre tanto, supongamos que *B* está dispuesto a pagar 50 nueces por las cinco primeras manzanas, en lugar de quedarse sin ellas; nueve por una sexta parte; siete por una séptima; seis por una octava, y sólo cinco por una novena; siendo la utilidad marginal de las nueces constante para él, de modo que dará seis nueces por la octava manzana, haya o no comprado más baratas las primeras manzanas. Pero, naturalmente, si *A* hubiese llevado la mejor parte en las transacciones en un principio, podría haber conseguido 50 o 60 nueces por las siete primeras manzanas; mientras que si *B* hubiese llevado la mejor parte, podría haber conseguido las siete primeras manzanas por 30 o 40 nueces. Esto corresponde al hecho de que en el mercado del trigo, de que se trató en el texto, cerca de las 700 arrobas se vendieran al tipo final de 36 chelines; pero si los vendedores hubieran llevado la mejor parte en un principio, el precio total sería bastante menor que 700 veces 36 chelines. Luego la distinción real en la teoría de la compraventa y de la permuta es que en la primera puede suponerse que el *stock* de una de las cosas que está en el mercado, y dispuesta para ser cambiada

por otra, es muy grande y está en muchas manos, y que, por tanto, su utilidad marginal es prácticamente constante; mientras que en la segunda no puede suponerse tal cosa[a]. (Véase la Nota XII bis del Apéndice matemático.)

[a] Guillebaud señala la existencia de una controversia entre Edgeworth y Marshall respecto al trueque, recogida en cartas y en artículos. Así en su artículo "Osservazioni sulla teoria matematica dell'economia politica con riguardo speciale agli Principii di Economia di Alfredo Marshall", publicado en el *Giornali degli Economisti* en marzo de 1891, Edgeworth afirmaba que la incertidumbre de la última posición de equilibrio en una economía de trueque no se debía, como había expuesto Marshall, a que se tienen que considerar variables las utilidades marginales de ambas mercancías que se intercambian. Para ello expuso las curvas en las que se recogen en los ejes las cantidades de los bienes, mostrando que las últimas cantidades intercambiadas eran indeterminadas, aunque se situaban en algún lugar de la curva de contrato. Pero si uno de los artículos tenía utilidad marginal constante, el análisis desarrollado por Edgeworth parecía confirmar el planteamiento de Marshall. Éste, en su carta de marzo de 1891, y sin que parezca que haya entendido completamente el artículo a causa del idioma (como parece reconocer en su posterior carta de 4 de abril), le comenta que en su Apéndice sobre el trueque incluiría una cita de su curva de contrato en una nota. Pero le pide a Arthur Berry, Fellow del King's College que si entiende italiano, que escriba a Edgeworth sobre este tema. Berry, en su carta de 1 de abril de 1891, no sólo acusa a Edgeworth de no haber entendido la postura de Marshall, sino que además cuestiona algunos de sus planteamientos. Por otro lado, tres días más tarde el propio Marshall le envía una carta de protesta a Edgeworth, en la que le acusa, entre otras cuestiones, de complementar su estudio a través de temas irrelevantes. El resultado final de todo ello fue la publicación por parte de Berry de su artículo "Alcuni brevi parole sulla teoria del baratto di Marshall", en el *Giornali degli Economisti* en junio de 1891, trabajo al que se referirá más adelante Marshall en su Nota XII bis del Apéndice matemático, y en el que se desarrollan las críticas que expuso en su carta a Edgeworth. En octubre de 1891 y en ese mismo periódico, Edgeworth publicó su "Ancora a proposito della teoria del baratto", en el que hace una apología de Marshall reconociendo que no le había entendido, aunque añadía que no compartía las críticas de Berry.

Apéndice G[1]

La incidencia de los impuestos locales, con algunas indicaciones sobre la política fiscal



§ 1. Hemos visto[2] que la incidencia de un nuevo impuesto o arbitrio local sobre la imprenta diferiría de la de un impuesto nacional principalmente en que daría lugar a que algunas ramas de la industria gráfica local emigrasen fuera de su radio de acción. Aquellos clientes que necesitaran que sus impresos fuesen hechos en la localidad pagarían un mayor precio por ellos. Los cajistas emigrarían hasta que quedara un número de ellos suficiente para encontrar empleo en la localidad con los mismos salarios que antes, y algunas imprentas serían transferidas a otras industrias. La incidencia de los impuestos locales sobre la propiedad real o inmobiliaria sigue líneas diferentes en algunos aspectos. La facultad de emigrar es un factor muy importante en este caso, como en el del impuesto local sobre la imprenta. Pero es quizá de importancia todavía mayor el hecho de que gran parte de los impuestos locales se gaste de forma que aumente las comodidades precisamente de aquellos habitantes y trabajadores de la localidad que podrían de otro modo ser inducidos a emigrar. Aquí hemos de definir dos términos técnicos: Impuestos *onerosos,* es decir, aquellos que no producen ningún beneficio en compensación a las personas sobre las cuales gravitan. Un caso extremo es el de los impuestos destinados a pagar los intereses de un empréstito efectuado por la municipalidad para una empresa que ha fracasado y ha sido abandonada. Un caso más representativo es el de un impuesto de beneficencia, que recae principalmente sobre las clases acomodadas. Los impuestos onerosos tienden, naturalmente, a hacer emigrar a aquellas personas sobre las cuales recaerían. Por el contrario, los impuestos *beneficiosos* o *remuneradores* son los que se gastan en alumbrado, sanidad y otros fines, con el fin de proporcionar a las personas que pagan los impuestos o arbitrios ciertos artículos de

La incidencia de todos los impuestos locales está influida por la emigración de la población y por el modo en que son gastados.

Impuestos onerosos.

Impuestos beneficiosos o remuneradores.

[1] Véanse págs. 503 y 714.

[2] Véase libro V, cap. 9, § 1. Este Apéndice está basado en gran parte en el Memorándum en él mencionado.

primera necesidad, de *confort* o de lujo, que pueden ser facilitados por la autoridad local a precios más baratos. Estos impuestos, bien administrados, pueden representar a quienes los pagan un beneficio neto, y un aumento de los mismos puede fomentar la inmigración y la industria. Naturalmente, un impuesto puede ser oneroso para una clase de personas y beneficioso para otras. Un impuesto elevado cuyo producto se gasta en proporcionar buenas escuelas de enseñanza primaria y secundaria, puede atraer la inmigración artesana, originando la emigración de una parte de la clase acomodada. "Los servicios que son más bien de carácter nacional pueden, generalmente, considerarse como onerosos, mientras que los que son preponderantemente locales confieren, por lo general, a los que los pagan un beneficio directo y peculiar más o menos proporcionado al gravamen."[3] Pero la expresión *el que paga el impuesto* necesita ser interpretada de distinto modo, según las diferentes clases de gastos locales. Los impuestos cuyo producto se gasta, en el riego de las calles son remuneradores para el ocupante, pero aquellos cuyo producto se invierte en mejoras permanentes sólo le proporcionan una parte de beneficios; la mayor parte de éstos corresponde a la larga al propietario.

El ocupante considera, generalmente, los impuestos que paga como formando parte del alquiler, pero tiene en cuenta también las ventajas que le proporciona la debida administración del producto de tales impuestos por la autoridad local; es decir, tiende a buscar los distritos en los cuales la totalidad del alquiler y de los impuestos onerosos sea baja. Pero es muy difícil calcular hasta qué punto la emigración se rige por estas consideraciones. Ésta es obstaculizada por la ignorancia y por la indiferencia menos de lo que se supone generalmente; pero lo es mucho por las necesidades especiales de cada individuo. Los reducidos impuestos locales de Devonshire no harán que vayan a establecerse allí las personas que prefieren la vida de Londres, y ciertas clases de fabricantes no pueden elegir el lugar de su establecimiento. Para no mencionar los lazos personales y comerciales, hay que tener en cuenta el gasto y las molestias del traslado, y, si éstas fuesen equivalentes a dos años de alquiler, se perdería con el cambio, a no ser que la ventaja conseguida con los impuestos ascendiese a dos chelines por libra durante treinta años. Sin embargo, cuando una persona cambia de residencia por cualquier motivo, no deja de tener en cuenta todas las consideraciones relacionadas con los impuestos actuales y probables de las diferentes localidades que pueden ser convenientes para su objeto.

Extensión en la que puede suponerse que el ocupante es móvil.

La movilidad de las clases trabajadoras es, en algunos aspectos, mayor que la de las clases acomodadas; pero, cuando los impuestos son compuestos, la fricción se produce a veces por el lado del arrendatario y retrasa la transferencia a éste de su participación en las nuevas cargas. A menudo, el fabricante está tan afectado con los impuestos que gravan las casas de sus trabajadores como por los que gravan sus propios locales y si bien los impuestos elevados pueden figurar entre las causas que han obligado a algunos fabricantes a abandonar las grandes ciudades, puede dudarse de si cuando han sido económicamente administrados, han tenido mucho efecto en tal sentido. En efecto, la mayoría de los gastos efectuados con el producto de los impuestos, cuando están bien administrados, aumenta materialmente las condiciones locales o disminuye las incomodidades desde el punto de vista de los trabajadores, cuando no del propio fabricante, y además, aunque los arrendatarios consideren cuidadosamente el presente y el probable futuro inmediato de los impuestos locales, no pueden ver mucho más allá, y rara vez tratan de hacerlo[4].

[3] *Final Report of Royal Commission on Local Taxation*, 1901, pág. 12.

Todo análisis que se hace acerca de la incidencia de los impuestos debe considerarse como refiriéndose a tendencias generales, más bien que a hechos positivos. Las causas que impiden que esas tendencias sean aplicadas en las predicciones acerca del futuro se asemejan a las que no permiten que los razonamientos matemáticos se apliquen al curso de una pelota sobre la cubierta de un buque mecido por las olas agitadas: si el buque se mantuviese en una misma inclinación, el movimiento de la pelota podría calcularse; pero antes de que cualquier tendencia haya tenido tiempo de producir algún resultado, habrá cesado de existir, y no puede predecirse cuál será la siguiente. De la misma manera aunque los economistas establecieran de una vez para siempre, hace casi un siglo, las tendencias generales de la transferencia del gravamen de los impuestos, la carga relativa de los onerosos en diferentes lugares cambia a menudo tan rápidamente que una tendencia, apenas iniciada, se detiene o toma un camino opuesto debido a cambios que no pueden preverse.

Dificultades de previsión cuando los cambios son rápidos y los ajustes lentos.

§ 2. Hemos visto que el arrendamiento que un constructor está dispuesto a pagar por un terreno depende del presupuesto que él haga del valor adicional que el sitio proporcionará al edificio que se propone construir. Antes que tome esa determinación, su capital y el que ha de tomar a préstamo para el objeto está *libre* y expresado en términos de dinero. Apunta por un lado su desembolso para la construcción, y, por otro, el excedente del valor de la renta del edificio, con inclusión del terreno, sobre el arrendamiento que se dispone a pagar. Calcula –tal vez aproximadamente y por instinto, más bien que por medio de operaciones aritméticas– el valor actual (descontado) de este excedente, por ejemplo, por los noventa y nueve años de su arrendamiento. Por último, se decide a arrendar el terreno si ve que podrá obtener un buen margen de beneficio y que no existe otro punto mejor para su objeto[5].

La expresión "valor de construcción".

Se esfuerza, en la medida de su capacidad, para que el terreno y la casa (u otro edificio) que edifica sobre él sean permanentemente adecuados el uno para el otro. En cuanto lo logra, la renta de la propiedad en cualquier tiempo futuro será la suma de su valor de situación anual y del valor anual del edificio, y espera que ésta le proporcionará suficientes beneficios sobre sus desembolsos, además del seguro contra los riesgos de una industria bastante arriesgada. Esta segunda parte de la renta se llama comúnmente, aunque quizá con no entera propiedad, el valor de construcción (anual) o la renta de construcción de la casa.

[4] Gran número de las declaraciones acerca de estos puntos fueron tomadas por la Comisión Real de Impuestos Locales. Véase el *Final Report...*, antes mencionado (pág. 794, n. 3).

[5] Véase más arriba, libro V, cap. 11, §§ 3-8. El constructor, generalmente, procura traspasar su contrato de arrendamiento mucho antes que haya terminado. Pero el precio que espera obtener es el excedente (descontado) del valor de renta de la propiedad sobre el arrendamiento del terreno por los años que faltan, y, por tanto, la esencia, de sus cálculos es casi la misma que si se tratara de conservar la propiedad.

Andando el tiempo, el poder adquisitivo del dinero puede cambiar, es posible que cambie la clase de casas para la cual el lugar es adecuado y es seguro que mejorará la técnica de la construcción. Por consiguiente, el valor total anual de la propiedad en una fecha posterior constará de su valor de situación anual, más los beneficios que produciría una casa que proporcionase un acomodo igualmente deseable en aquella fecha con el edificio existente. Pero todo esto está sujeto a la condición predominante de que el carácter general de la casa haya permanecido apropiado al lugar; de lo contrario, no puede hacerse una indicación precisa de la relación entre el valor total, el valor de situación y el de construcción. Por ejemplo, si un almacén o una casa de vivienda de un carácter enteramente distinto se necesita para desarrollar todos los recursos del lugar, el valor total de la propiedad, tal como está, puede ser menor que su valor de situación, pues éste no puede desarrollarse sin derribar esos edificios y construir otros nuevos. Y el valor de los materiales viejos puede ser menor que lo que costará derribarlos, teniendo en cuenta la obstrucción y la pérdida de tiempo correspondientes.

Si un edificio se hace inapropiado al sitio, el valor total puede ser sólo el de situación.

§ 3. De entre los edificios igualmente elegibles en otros aspectos, el ocupante pagará por el que tenga la mejor situación una suma anual equivalente a sus ventajas especiales, pero no le interesa averiguar qué parte de esa suma corresponde al arrendamiento y cuál a los impuestos. Por tanto, los impuestos *onerosos* sobre los valores de situación tienden a ser deducidos del arriendo, que el propietario o el arrendatario perciben, y son deducidos en consecuencia, en cuanto pueden ser previstos del arrendamiento que un constructor está dispuesto a pagar por un terreno. Aquellos impuestos locales que son remuneradores gravan a la larga al ocupante, pero no constituyen una carga real para éste. El término a la larga es esencial: por ejemplo, los impuestos establecidos para pagar los intereses y amortización de un capital tomado a préstamo para una mejora de la ciudad, que ha de tardar muchos años en producir los resultados apetecidos, serán onerosos para el ocupante, si le toca pagarlos. En estricta justicia, deberían deducirse de su alquiler, porque cuando la mejora esté lista para dar sus frutos, y especialmente, cuando la deuda haya sido pagada, el dueño de la propiedad será quien recogerá los beneficios de los impuestos onerosos cobrados por ella desde el principio[6].

Los impuestos onerosos sobre los valores de situación, hasta donde son previsibles, se deducen de las rentas de la tierra en los nuevos arrendamientos.

§ 4. Los impuestos sobre los valores de la construcción están en una situación diferente. Si son uniformes en todo el país, no alteran las ventajas diferenciales de los lugares favorecidos, y, por tanto, no dan lugar directamente al menos, a que el constructor u otra persona esté

[6] Esto presupone que el terreno está evaluado para el impuesto en la misma cantidad, sea cual fuere el uso a que se destine. El caso de un impuesto adicional para un uso especial puede tratarse, como se indicó en el libro V, cap. 10, § 6. Si los terrenos agrícolas estuviesen exentos de impuestos, el arrendatario de una casa o fábrica en el campo no pagaría aquella parte del impuesto de situación que recae sobre el excedente del valor del terreno para usos de construcción sobre su valor para usos agrícolas. Esto podría aumentar ligeramente la concentración en las ciudades y aliviar así en algo la carga de los propietarios de éstas, pero no afectaría materialmente a los valores de actuación en el centro de las ciudades, Véase también más abajo, § 6.

menos dispuesta a pagar un arrendamiento elevado por un lugar ventajoso. Si son tan elevados que estrechan materialmente la superficie de terreno edificado, harán bajar sin duda el valor de todos los terrenos, y los valores especiales de situación bajarán con los demás. Pero su efecto en este sentido es tan pequeño que no se comete gran error al decir que los impuestos uniformes sobre los valores de construcción no recaen sobre el propietario del terreno. El constructor, en el momento en que prevé tales impuestos, ajusta a ellos sus planes: trata de levantar edificios que puedan alquilarse a unos precios que le proporcionen beneficios normales. Puede, naturalmente, equivocarse en sus cálculos. Pero, a la larga, los constructores como clase, lo mismo que todos los demás hombres de negocios capacitados, se equivocan poco en sus cálculos. Y, a largo plazo, los impuestos uniformes sobre los valores de construcción recaen sobre el ocupante, o, por último, sobre los clientes de éste, si utiliza el edificio para fines comerciales y sus competidores están sujetos a impuestos semejantes.

Los impuestos sobre los valores de construcción, si son uniformes sobre todo el país, no pueden ser evadidos por el ocupante, excepto cuando elija una construcción menos costosa.

Sin embargo, el caso es muy diferente con respecto a los impuestos locales especialmente onerosos sobre los valores de construcción, ya que surge la principal diferencia entre la incidencia de los impuestos nacionales, sobre la propiedad inmueble y la de los impuestos locales o arbitrios sobre la misma. Los gastos remuneradores que se efectúan con el producto de los impuestos, y que añaden más a las comodidades de la vida que el equivalente de su coste, no repugnan al ocupante; aquella parte de los mismos que se cobra sobre los valores de construcción es pagada por él, pero no constituye una verdadera carga para él, como hemos visto en el caso de los impuestos remuneradores sobre los valores de situación.

Los impuestos remunerativos no constituyen, naturalmente, una carga neta.

Pero aquella parte de los impuestos sobre los valores de que es onerosa, y que excede de lo que se cobra en otras localidades, no recae principalmente sobre los ocupantes. Cualquier presión excepcional hará que éstos emigren a lugares en los que no rija el impuesto, y quedará reducida la demanda de casas y demás edificios en la localidad hasta que el gravamen de esos impuestos excepcionales recaiga sobre los arrendatarios o propietarios. Por consiguiente, los constructores, en cuanto pueden prever el futuro, deducen de sus beneficios probables el equivalente de esos impuestos excepcionalmente onerosos sobre los valores de construcción, en unión de todos los impuestos sobre los valores de situación que están dispuestos a pagar.

Los impuestos excepcionalmente onerosos sobre los valores de construcción tienden a ser transmitidos a los propietarios, del mismo modo que si recayesen sobre los valores de situación.

Pero los casos en que se hacen grandes deducciones de esta naturaleza no son numerosos ni importantes, puesto que las desigualdades permanentes de los impuestos onerosos, aunque considerables, son menores de lo que corrientemente se piensa, y muchas de ellas se deben a accidentes que no pueden preverse fácilmente, como, por ejemplo, la mala administración de un grupo de administradores locales. Existe, en verdad, una causa general y, quizá permanente, que es la tendencia de las personas acomodadas a alejarse de los distritos demasiado populosos para vivir en suburbios de moda, dejando así que las clases trabajadoras carguen con una parte indebida de las obligaciones de la nación para con los indigentes. Pero tan pronto como ese mal se

Las graves desigualdades de los impuestos onerosos rara vez duran mucho.

hace notorio, se dictan leyes para remediarlo, ensanchando las superficies disponibles para ciertos fines, de modo que los distritos ricos y los pobres queden incluidos en el mismo presupuesto, valiéndose de otros medios. Es de la mayor importancia recordar que los impuestos excepcionalmente onerosos sobre los valores de construcción, si bien tienden a hacer bajar los precios del arrendamiento de terrenos en los distritos a que se aplican, no son una carga tan grande para la colectividad de los propietarios de terrenos como parecería a primera vista, puesto que muchos de los empresarios que desisten de construir en un distrito, debido a tales impuestos se dirigen a otros y suscitan en ellos la competencia por nuevos arrendamientos de terrenos para construir.

Los impuestos especialmente onerosos en un distrito son una concesión para los propietarios de terrenos en otros.

§ 5. La incidencia de un impuesto establecido desde hace tiempo es poco aceptada por el hecho de que éste sea recaudado al arrendatario y no a los propietarios, si bien es afectada de modo vital por las proporciones en que el impuesto se cobra sobre los valores de situación y de construcción, respectivamente. Por otra parte para los primeros años la incidencia de un aumento en los impuestos onerosos es muy afectada por el sistema de cobro. Sobre el ocupante recae una parte mayor de la nueva carga que si una porción de los impuestos fuese cobrada a los propietarios, o si se le permitiese deducir una parte de los mismos de su alquiler. Esto se aplica sólo a los lugares que progresan. En aquellos en que la población disminuye y en que la construcción ha cesado, los impuestos onerosos tienden a recaer sobre los propietarios, y en ellos la fricción económica es, generalmente, muy fuerte.

Los impuestos antiguos y los establecidos antes de la venta de una propiedad no constituyen una carga para el comprador.

Parece probable que la presión total de los impuestos onerosos sobre los constructores, o especuladores y demás propietarios interinos, no es muy grande, y que muchos impuestos, de los cuales éstos se han quejado, los han enriquecido en realidad. Pero las vicisitudes de los impuestos aumentan levemente los grandes riesgos de la industria de la construcción, e inevitablemente la comunidad paga por tales riesgos más que su equivalencia actuarial. Todo esto indica los gravosos males que surgen de los grandes y repentinos aumentos en los impuestos, especialmente en relación con los locales, cuyo valor imponible es relativamente elevado con respecto a la renta neta del ocupante.

Los males de un gran cambio repentino en los impuestos.

El comerciante, especialmente si se trata de un *tendero*, puede hacer a menudo recaer una parte del gravamen sobre sus clientes por lo menos si vende mercancías que no puedan fácilmente irse a buscar muy lejos. Pero los impuestos del tendero son muy grandes en relación con su renta, y algunos de los gastos efectuados con el producto de esos impuestos, que son remuneradores desde el punto de vista de los residentes acomodados, le parecen a él onerosos. Su trabajo pertenece al grupo de aquellos que en el progreso económico está haciendo que la oferta sea superior a la demanda. Hace poco, su remuneración era artificialmente elevada a expensas de la sociedad, pero ahora está descendiendo a un nivel más bajo y quizá más equitativo, y él es tardío en reconocer el nuevo estado de cosas. Su mente se apega a la injusticia que se comete con él cuando se aumentan repentinamente los impuestos, y atribuye a ellos una parte de la presión que se debe en realidad a causas más profundas. Se cree tratado todavía más injustamente por el hecho de que no siempre está en iguales términos que su propietario, puesto que, para no decir nada del coste de instalación y del gasto general que supone un traslado, podría perder gran parte de su clientela al trasladarse a otro local, igualmente bueno, aunque estuviese situado a pocos pasos. Sin embargo, debe recordarse que el tendero se traslada algunas veces, que su mente está alerta, que tiene muy en cuenta los impuestos, y que, de ese modo, al cabo de algunos años hace pasar el gravamen de los impuestos onerosos a los propietarios y a sus clientes. En esto sólo pueden comparársele el dueño de un hotel y el de las casas de alquiler.

El caso de un tendero.

§ 6. Los terrenos cercanos a una ciudad creciente, que todavía se utilizan para la agricultura, pueden dar muy poca renta neta y ser, no obstante, una propiedad valiosa, puesto que han de producir en el futuro elevados arrendamientos, y además es probable que la posesión de los mismos proporcione un ingreso de satisfacción, aparte de una renta en dinero que dan. En este caso es posible que sean tasados por bajo de su valor real a los fines del impuesto, y surge la cuestión de si no debieran ser tasados tomando un porcentaje sobre su valor y no sobre su renta. Este sistema haría que la edificación se apresurase y que tendiese de ese modo a saturar el mercado de edificios. Los alquileres tenderían a bajar; los constructores no podrían arrendar terrenos para construir a precios elevados. El cambio, por tanto, transferiría al público en general una parte del *valor público* del terreno que ahora va a parar a los propietarios de terrenos edificados o que es probable que lo sean. Pero, al menos que esto fuera acompañado de una acción enérgica por parte de las autoridades municipales, en el sentido de determinar por anticipado la forma en que deberán desarrollarse las ciudades, el resultado sería una apresurada e inadecuada edificación, falta que las generaciones futuras pagarían con una pérdida de la estética de las poblaciones y de su propia salud.

La tributación de los terrenos no edificados sobre su valor capital...

El principio que constituye la base de este proyecto es susceptible de una mayor aplicación, y puede decirse algo acerca de una sugerencia de índole especial que ha llamado la atención últimamente, en el sentido de que en el futuro los impuestos se establezcan principal o totalmente sobre los valores de situación, sin tener en cuenta el valor de los edificios. El efecto inmediato sería el aumentar el valor de algunas propiedades a expensas de otras. En particular, aumentaría el valor de los edificios altos y costosos en los distritos en que los impuestos son elevados, aún más que en aquellos en que éstos son bajos, porque proporcionaría alivio de una carga mayor. Pero haría bajar el valor de los edificios bajos y anticuados en extensos terrenos pertenecientes a los distritos en que se cobran elevados impuestos. Después de algún tiempo, la cantidad de edificios construidos en un lugar variaría; generalmente, según las ordenanzas con las ventajas de situación, mientras que ahora varía, en parte, en proporción a esas ventajas, y, en parte, inversamente, a los impuestos. Esto aumentaría la concentración y tendería a hacer subir los valores brutos de situación en los distritos ventajosamente situados, pero también aumentaría el importe total de los impuestos, y, como éste recaería sobre los valores de situación, estos valores netos serían quizá muy bajos. Es difícil decir si en

...y una transferencia parcial de la tributación de los valores de construcción a los de situación podría ser beneficiosa.

total la concentración de la población quedaría incrementada, puesto que la edificación sería probablemente más activa en los suburbios, donde los terrenos sin edificar estarían sometidos a un impuesto elevado. Mucho dependería de las ordenanzas sobre las construcciones: la concentración podría quedar muy disminuida mediante una regla rigurosa que ordenase que por frente y por detrás de todos los edificios de gran altura se dejase un gran espacio libre[7].

§ 7. Ya se ha hecho referencia a la asociación latente que existe en la agricultura inglesa entre el arrendatario y el propietario[8]. La competencia es menos efectiva en los distritos rurales que en los urbanos. Pero, por otra parte, las contribuciones que el propietario hace al capital efectivo de la hacienda son elásticas y susceptibles de variar con las circunstancias. Estos ajustes oscurecen el carácter de la incidencia de los impuestos rurales, y de allí surge el dicho corriente de que el arrendatario pagará tanto su parte correspondiente de los nuevos impuestos como la del propietario, si la demanda de fincas o haciendas es grande, mientras que el propietario los pagará todos, si tiene motivos para temer que no le será posible arrendar su hacienda.

Impuestos rurales.

Sin embargo, las poblaciones rurales están gravadas con impuestos menos onerosos de lo que generalmente se supone. Han ganado con el mejoramiento de los servicios de policía y la abolición de los derechos de portazgo, y participan de las ventajas conseguidas mediante el pago de los impuestos de las poblaciones vecinas, a los cuales no contribuyen, y que son, generalmente, más elevados que los que ellos pagan. Los impuestos, en cuanto son remuneradores en el presente inmediato, no constituyen un gravamen para el ocupante aunque éste los pague. Pero los impuestos constituyen un considerable porcentaje de la renta del agricultor, y la carga que para él supone es susceptible de ser muy pesada precisamente en aquellos casos muy raros en que los impuestos onerosos rurales se aumentan grandemente. Como ya se ha indicado, un impuesto oneroso limitado a un distrito resulta generalmente más gravoso a los propietarios y agricultores locales que si se tratase de uno general para todo el país[9].

§ 8. Esta obra está dedicada principalmente al estudio científico de la Economía, pero no por ello hemos de dejar de tratar algunas cuestiones prácticas[10]. Y en este punto parece conveniente considerar la política recomendable en relación con los impuestos sobre la propiedad inmueble. Todos los economistas están de acuerdo en que la tierra en un país viejo se asemeja a todas las

[7] Por ejemplo, supongamos que una superficie de un millón de pies cuadrados tiene que cubrirse con filas de edificios paralelos de 40 pies de altura y otros 40 de longitud; una ordenanza que disponga que el tejado debe subtender un ángulo de 45 grados tanto hacia atrás como hacia el frente hará que la distancia entre cada hilera y la siguiente sea de 40 pies, y el volumen total de edificación será de 40 pies multiplicado por la mitad, de la superficie total, es decir, de 20.000.000 de pies cúbicos. Supongamos ahora que la altura de los edificios se triplique. Si rige la misma ordenanza, las distancias entre las filas deben ser de 120 pies, y suponiendo que no sea conveniente aumentar la longitud de las casas por encima de 40 pies, el volumen total de edificación será de 120 pies multiplicado por la cuarta parte de la superficie total, o sea de 30.000.000 de pies cúbicos. Así, el acomodo total sólo quedará aumentado en una mitad, en lugar de quedar triplicado, como habría sido el caso si las distancias de 40 pies entre las filas de edificios se hubiesen mantenido.

[8] Véase libro VI, cap. 10, § 10.

[9] Véase más arriba, pág. 487.

[10] Véase libro I, cap. 4, §§ 2-4.

demás formas de riqueza en muchos aspectos, y en algunos escritos recientes de controversia ha aparecido una tendencia a relegar a un segundo término los puntos de diferencia y a dar importancia a los de coincidencia. Una tendencia moderada en dicho sentido sería juiciosa si los puntos de semejanza fuesen los únicos que tienen importancia en la práctica; pero en realidad ocurre lo contrario, y, por tanto, es conveniente considerar grandes sistemas de finanzas administrativas en los cuales desempeñan un principal papel aquellos atributos de la tierra que no se encuentran en otras formas de riqueza. Pero antes hemos de decir algo acerca de la equidad.

Razones para la separación del plan general de la obra y aplicar estas consideraciones a algunas cuestiones prácticas.

Cuando se establece un impuesto especial para un objeto particular. Y el caso no supone injerencia alguna de la autoridad pública en los derechos de propiedad existentes –como, por ejemplo, cuando se crea un sistema arterial de desagüe– los dueños de las propiedades que han de beneficiarse pueden ser gravados según el *principio de las sociedades por acciones,* de acuerdo con el cual se hacen llamamientos a los accionistas en proporción a los riesgos que adquieren con el negocio. La equidad de cada una de esas cargas debe ser juzgada separadamente. Pero, por otra parte todos los impuestos y arbitrios onerosos deben ser juzgados con equidad en su conjunto. Casi todos los tributos tomados en sí mismos ejercen una indebida presión sobre una u otra clase de la sociedad; pero esto no es de importancia mientras las desigualdades de cada una estén compensadas con las de las demás y las variaciones de las diversas partes se sincronicen. Si esta difícil condición se cumple, el sistema puede ser equitativo, a pesar de que alguna parte del mismo, considerada aisladamente, no lo sea.

Los impuestos remunerativos particulares deben juzgarse separadamente de los onerosos, que deben juzgarse como un todo.

En segundo lugar, se reconoce, generalmente, que un sistema de tributación debe estar ajustado, en una graduación más o menos precipitada, a las rentas de las personas, o mejor aún, a sus gastos, puesto que aquella parte con sus ingresos que un hombre ahorra paga tambien tributo al Tesoro hasta que sea consumida en gastos. Por consiguiente, cuando se considera el hecho de que nuestro actual sistema de tributación, general y local, recae pesadamente sobre las viviendas, debe recordarse que los presupuestos de grandes gastos suponen, generalmente, grandes casas de vivienda, y que mientras los impuestos, y especialmente los graduados sobre los gastos en general, presentan grandes dificultades técnicas para su recaudación y cuestan mucho más al consumidor que el equivalente que hacen ingresar en el Erario público, los impuestos sobre las casas de vivienda son técnicamente sencillos, de recaudación barata y fáciles de graduar, y no son susceptibles de evasión[11].

Los impuestos sobre las casas son "grosso modo", proporcionales a los gastos y equitativos por sí mismos.

[11] Antiguamente, las ventanas de una casa se consideraban como representativas de la misma y tributaban mucho; pero el impuesto no recaía sobre las personas como propietarias y usuarias de ventanas solamente, sino como propietarias y usuarias de las casas y así como la ventana es una representación más o menos buena de la casa, del mismo modo ésta es una representación, quizá mejor, de cierta escala y estilo de gasto de mobiliarios en general; y cuando se establece un impuesto sobre las casas, éste recae sobre la propiedad y uso de los medios de vida en ciertas condiciones generales de *confort* y posición social. Si se suprimiese una parte de los impuestos sobre las casas y el déficit se llenase con impuestos establecidos sobre el mobiliario y la servidumbre, la verdadera incidencia de los impuestos sería casi la misma que ahora.

Pero, en tercer lugar, esta argumentación no se aplica a los edificios diferentes de las casas de vivienda, y por esa razón puede ser equitativo establecer sobre las tiendas, almacenes, fábricas, etc., impuestos menores que sobre las casas, al menos en lo que se refiere a los nuevos; el gravamen de los antiguos ya no recae sobre los ocupantes de locales mercantiles, sino en parte sobre los propietarios y en parte sobre los clientes. Este proceso de distribución del gravamen está constantemente en curso, y, por tanto, no se ocasionará un gran perjuicio a las clases mercantiles de los distritos urbanos si se les cobrara al contado una cuarta parte de los nuevos impuestos, dejando las tres cuartas partes restantes para ser gradualmente recaudadas en pequeños porcentajes anuales. Es posible que algún sistema de esta índole se haga necesario en la práctica si los gastos de los Gobiernos locales siguen aumentando.

Pero los impuestos gravosos sobre las casas de comercio sólo son equitativos en tanto son transferidos, y los nuevos no pueden ser transferidos rápidamente.

Estas consideraciones nos inducen a repetir que, tanto en un país viejo como en uno nuevo, un estadista previsor sentirá una mayor responsabilidad para con las generaciones futuras cuando legisle con relación a la tierra que cuando lo haga con respecto a las demás formas de riqueza, y que, desde los puntos de vista económico y ético, la tierra debe ser siempre y en todas partes clasificada como una cosa especial. Si desde un principio el Estado hubiese retenido en sus manos las rentas verdaderas, el valor de la industria y la acumulación no habrían resultado perjudicados de un modo necesario, si bien en unos cuantos casos el desarrollo de los nuevos países se hubiese quizá retrasado algo. En cambio, no puede decirse lo mismo de los ingresos derivados de la propiedad fabricada por el hombre. Pero la misma importancia que los intereses públicos comprometidos hace que sea especialmente necesario no olvidar, cuando se discute la equidad del valor público de la tierra, que si el Estado se apropiara de pronto de todos los productos de propiedades, cuyo dominio hubiera sido reconocido por él, destruiría la seguridad y socavaría los fundamentos de la sociedad. Las medidas extremas y súbitas no serían equitativas, y, en parte por esta razón como asimismo debido a otras causas, serían anticomerciales e incluso disparatadas.

El estadista tiene pesadas y múltiples responsabilidades respecto a la tierra.

Es necesario proceder con cuidado. Pero la causa del aumento de los valores de situación es dicha concentración de la población que amenaza producir una escasez de aire puro, de luz y de lugares de esparcimiento muy perjudicial, porque llegaría a disminuir la salud y la alegría de la generación que surge. De ese modo, las ganancias de los ricos aumentan no meramente debido a causas que son de carácter público más bien que privado, sino también a expensas de una de las principales formas de la riqueza pública. Se requieren grandes desembolsos para asegurar aire, luz y lugares de esparcimiento, y la fuente más apropiada de que pueden obtenerse tales gastos parece residir en aquellos derechos extremos de propiedad privada de la tierra, que han ido creciendo imperceptiblemente desde la época en que el rey, representando al Estado, era el único *propietario,* siendo los particulares meros arrendatarios sujetos a la obligación de trabajar por el bienestar público: éstos no tienen derecho a perjudicar ese bienestar por medio de edificaciones apiñadas.

§ 9. Por consiguiente, parecen justificadas las siguientes indicaciones prácticas: con respecto a los tributos ya establecidos, debe evitarse un cambio repentino en la persona de quien han de recaudarse; en cuanto a los nuevos impuestos, debieran exigirse, en la medida de lo posible, a aquellas personas sobre las cuales han de recaer en último extremo, al menos que, como el impuesto sobre la renta de la clase *A*, se cobren al arrendatario con instrucciones de que han de deducirse de su renta. Las razones que abonan este procedimiento son que la totalidad de aquella parte de los tributos antiguos que se recaudan sobre el valor público, o de situación de los terrenos, ya recae sobre los propietarios, incluyendo a los arrendatarios, en lo que se refiere a aquellos impuestos que, aunque antiguos no fueron previstos por éstos cuando tomaron el terreno en arriendo; y casi todo el resto recae sobre los inquilinos o los clientes de éstos. Este resultado no variaría mucho si se permitiese al inquilino deducir del alquiler que paga la mitad o el total de sus impuestos, si bien se correría el riesgo de hacer pasar algunas de las propiedades de las manos de los propietarios a las de los arrennas de las propiedades de las manos de los propietarios a las de los arrendatarios que se hubiesen hecho cargo del pago de tales impuestos al tomar en arriendo los terrenos. Por otra parte, una disposición que estableciera la división de los nuevos impuestos tendría grandes ventajas: el ocupante, ya fuese de una hacienda, de locales comerciales o de una casa de vivienda, deduciría de su alquiler la mitad de los nuevos impuestos, su inmediato propietario deduciría la misma proporción de sus pagos al inmediato, y así sucesivamente. Y, además, los nuevos impuestos locales sobre establecimientos comerciales de todas clases, como ya se ha indicado, podrían ser menores y pagarse gradualmente. Por medio de estas disposiciones, los agricultores, los tenderos y demás comerciantes quedarían libres de toda injusticia ocasional y del constante temor hacia ella que acompaña ahora a los repentinos y desproporcionados aumentos en la tributación.

Deben evitarse las perturbaciones rápidas de los impuestos antiguos.

Los nuevos impuestos deben establecerse sobre aquellas personas que han de pagarlos en último término.

Con respecto a los valores de situación, sería conveniente disponer que toda la tierra, sea urbana o rural, se considerará como si tuviese un valor de situación especial si puede venderse sin edificar al precio que se fije. Por ejemplo, el de 200 libras por acre. Podría quedar sujeta a un tributo general calculado sobre su valor capital, y, además, a un impuesto de aire puro, cuyo producto se destinaría por las autoridades locales, bajo la dirección de las centrales, a los fines indicados más arriba. Este impuesto de aire puro no sería una carga muy pesada para los propietarios, puesto que una buena parte del mismo les sería devuelta bajo la forma de un aumento en el valor de los terrenos restantes. Tal como se hallan establecidas hoy las cosas, los gastos que efectúan algunas sociedades privadas, como la Asociación Metropolitana de Jardines Públicos, y los que se hacen con el producto de los impuestos que se recaudan sobre los valores de construcción para mejoras públicas son, en realidad, un donativo que se hace a propietarios que son ya bastante afortunados.

Los terrenos urbanos pueden ser gravados con un impuesto general de situación y uno de "aire puro".

Tanto para los distritos rurales como para los urbanos, los fondos necesarios podrían obtenerse estableciendo, además de los impuestos sobre los terrenos, otros sobre la propiedad inmueble, adicionados con algunos arbitrios locales a discreción de la autoridad municipal. Podría suprimirse el impuesto sobre las casas deshabitadas, al menos que fuese necesario para hacer frente a algún nuevo gasto, como el establecimiento de pensiones para la

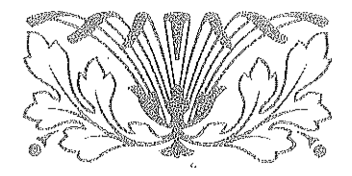
Los impuestos deben ser graduados, pero nadie debe quedar exceptuado.

vejez, y los principales impuestos podrían graduarse como lo está actualmente el de las casas deshabitadas, pero más suavemente para las de moderado tamaño y más severamente para las muy grandes. Pero nadie debería quedar exceptuado, puesto que toda persona, que tiene derecho a expresar su voto acerca de la imposición y gasto de los tributos, debe estar también sometida a ellos. Sin embargo, es justo y razonable devolver al contribuyente o a sus hijos el equivalente de lo que ha pagado en beneficios que aumenten la salud intelectual y física y el vigor, y no tiendan a la corrupción política[12].

[12] La reciente Comisión sobre Tributación Local se ocupó mucho de la dificultad de imponer tributos sobre los valores de situación y del obstáculo todavía mayor de hacer arreglos provisionales para que una porción equitativa (mayor o menor), de los impuestos que han de ser pagados a largo plazo por los últimos propietarios sea transferida de los ocupantes a los arrendatarios. (Véase, especialmente, págs. 153-176 del *Final Report* antes citado.) La dificultad de estas imposiciones, si bien es muy grande indudablemente, disminuye con rapidez en la práctica; las mil primeras imposiciones darían probablemente más trabajo que las veinte mil siguientes, y, a pesar de ello, serían menos exactas que éstas.

Apéndice H[1]

Limitaciones del uso de los supuestos estáticos en relación con el rendimiento creciente



§ 1. Ya hemos hecho algunas indicaciones acerca de algunas de las dificultades que perjudican la teoría del equilibrio con respecto a los artículos de consumo que obedecen a la ley del rendimiento creciente. Vamos ahora a desarrollar esas dificultades.

Naturaleza de las dificultades que deben considerarse.

El punto central es que el término *margen de producción* carece de significación para períodos largos con respecto a los artículos cuyo coste de producción disminuye con el aumento gradual de la misma, y que la tendencia al rendimiento creciente no existe generalmente para períodos cortos. Por tanto, cuando estudiamos las condiciones especiales del valor de aquellos artículos que se adaptan a esa tendencia, debe evitarse el uso del término *margen*. Éste puede emplearse, naturalmente, para esos artículos lo mismo que para todos los demás, en relación con una fluctuación corta y rápida en la demanda, porque con respecto a tales fluctuaciones la producción de esos artículos, como la de los demás, se adapta a la ley del rendimiento decreciente. Pero en aquellos problemas en que se manifiesta la tendencia al rendimiento creciente no existe un producto marginal claramente determinado. En éstos nuestras unidades tienen que ser mayores, tenemos que considerar las condiciones de la firma o empresa representativa más bien que las de una empresa individual dada, y, ante todo, hemos de considerar el coste de todo un proceso de producción, sin tratar de aislar el de un solo artículo, como un solo rifle o una yarda de tela. Es cierto que cuando casi toda una rama de la industria está en manos de unas cuantas empresas gigantes, ninguna de éstas puede describirse propiamente como la *representativa*. Si están reunidas formando un *trust*, o íntimamente relacionadas las unas con las otras, la expresión *gastos normales de producción* deja de tener un significado preciso. Y como se dirá detalladamente en otra obra que pensamos publicar, debe considerarse *prima facie* como un monopolio,

[1] Véase pág. 512.

y sus procedimientos han de analizarse según lo indicado en el libro V, capítulo 14, si bien los últimos años del siglo XIX, y los primeros del actual, han demostrado que aun en esos casos la competencia tiene una fuerza mucho mayor, y el uso del término *normal* es menos inapropiado de lo que *a priori* parece.

§ 2. Tomemos de nuevo el ejemplo de los barómetros aneroides, suponiendo que un aumento en la demanda de los mismos, originado por la moda, ha dado lugar a que se mejore la organización de esa industria y baje el precio de oferta[2]. Cuando, por último, la moda pase y la demanda de los aneroides se base únicamente en su utilidad real, este precio podrá ser mayor o menor que el precio normal de demanda para la correspondiente escala de producción. En el primer caso, el capital y el trabajo evitarían el dedicarse a dicha industria. De las empresas ya establecidas, algunas podrían seguir trabajando, aunque con menores beneficios netos, pero otras tratarían de dedicarse a alguna rama de la producción análoga que fuese más próspera, y a medida que las empresas antiguas fueran desapareciendo, habría pocas firmas nuevas que viniesen a ocupar su puesto. La escala de producción disminuiría todavía más, y la vieja posición de equilibrio se mostraría bastante estable contra los ataques.

Un ejemplo.

Pero ahora volvamos al otro caso, en el cual el precio de oferta para períodos largos de producción incrementada bajase tanto que el precio de demanda quedase más alto. En dicho caso, los empresarios, considerando la vida futura de una empresa que se estableciese en esa industria, sus posibilidades de éxito y de fracaso, al calcular los futuros gastos e ingresos, llegarían a la conclusión de que los segundos serían muy superiores a los primeros. El capital y el trabajo se dedicarían preferentemente a esa industria, y la producción quedaría quizá aumentada diez veces más antes que la baja del precio de demanda se hiciese tan grande como la del precio de oferta para períodos largos, y se habría hallado una posición de equilibrio estable.

En efecto, aunque la indicación que se hizo en el capítulo 3 respecto a las oscilaciones de la oferta y la demanda en torno a una posición de equilibrio estable se supuso, de un modo tácito, como se hace generalmente, que sólo podría existir una posición de equilibrio estable única en el mercado, es cierto que en algunas circunstancias, posibles aunque raras, puede haber dos o más posiciones de equilibrio real entre la oferta y la demanda, cada una de las cuales es igualmente compatible con las circunstancias generales del mercado, y, una vez alcanzada, será estable hasta que tenga lugar alguna variación considerable[3].

Dos posiciones de equilibrio estable son posibles.

[2] Véase libro V, cap. 12, § 1.

[3] Además de las posiciones de equilibrio estable hay, al menos en teoría, las de equilibrio inestable; éstas son los últimos límites divisorios entre dos posiciones de equilibrio estable, algo así como las vertientes que dividen dos cuencas de ríos, y el precio tiende a fluir de ellas en una y otra dirección.

Cuando la demanda y la oferta están en equilibrio inestable, si la escala de producción se aparta, por poco que sea, de su posición de equilibrio, pasará rápidamente a una de sus posiciones de equilibrio estable, así como un huevo, balanceado en una de sus puntas, cae a la menor sacudida y queda tendido sobre el costado. Así como es posible en teoría, pero imposible en la práctica, que un huevo se sostenga sobre uno de sus extremos, del mismo modo es posible en teoría, pero prácticamente imposible, que la escala de producción se balancee de un modo permanente, en equilibrio inestable.

Así, en la figura 38, las curvas se cortan varias veces y las flechas

§ 3. Debe admitirse, sin embargo, que esta teoría se aparta de las condiciones reales de la vida en cuanto supone que, si la producción normal de un artículo aumenta y después disminuye volviendo nuevamente a su antigua cantidad, el precio de oferta y de demanda volverán a sus antiguas posiciones para esa cantidad[4].

Ya se trate de un artículo que se adapte a la ley del rendimiento decreciente o a la del rendimiento creciente, el aumento del consumo que se deriva de una baja en el precio es gradual[5], y, además, los hábitos que se han desarrollado con respecto al uso de un artículo, mientras su

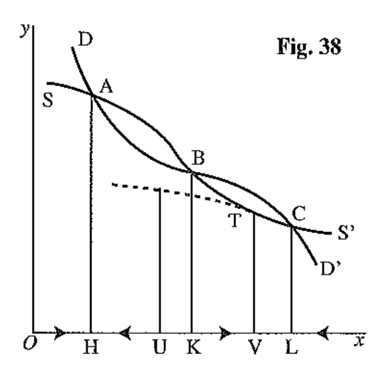


Fig. 38

señaladas, en el eje Ox muestran las direcciones en las cuales, según su situación, R tiende a moverse a lo largo de Ox. Esto demuestra que si R está en H o en L y se desplaza ligeramente en una u otra dirección, volverá, tan pronto como la causa perturbadora desaparezca, a la posición de equilibrio de que fue apartada; pero que si está en K y es desplazada hacia la derecha, seguirá moviéndose en dicha dirección, aun después que haya cesado la causa perturbadora, hasta que llegue a L, y si es desplazada hacia la izquierda, seguirá moviéndose en esta dirección hasta que alcance el punto H; es decir, que H y L son puntos de equilibrio estable, y que K es un punto de equilibrio inestable. Llegamos, pues, al siguiente resultado: El equilibrio de la oferta y la demanda que corresponde al punto de intersección de las curvas correspondientes es estable o inestable, según que la curva de la demanda se encuentre por encima o por debajo de la curva de la oferta, precisamente a la izquierda de dicho punto; o, lo que es lo mismo, según que se encuentre por debajo o por encima de la curva de la oferta, precisamente a la derecha de dicho punto.

Hemos visto que la curva de la demanda está inclinada siempre negativamente. De ahí resulta que, si precisamente a la derecha de cualquier punto de intersección la curva de la oferta está por encima de la de la demanda, si movemos la primera hacia la derecha, debemos necesariamente seguir por encima de la segunda hasta alcanzar el punto de intersección siguiente; es decir, que el siguiente punto de intersección situado a la derecha de un punto de equilibrio estable debe ser un punto de equilibrio inestable, y puede demostrarse del mismo modo que también lo será el punto de intersección adyacente del lado izquierdo. En otras palabras, en los casos en que las curvas se cortan más de una vez, los puntos de equilibrio estable e inestable aparecen alternativamente.

Asimismo, el último punto de intersección alcanzado, moviéndonos hacia la derecha, debe ser un punto de equilibrio estable, ya que si la cantidad producida aumentara indefinidamente, el precio al cual pudiera venderse bajaría casi hasta cero, pero el precio necesario para cubrir los gastos no descendería del mismo modo. Por consiguiente, si la curva de la oferta se produce suficientemente hacia la derecha, debe, por último, estar por encima de la curva de la demanda.

El primer punto de intersección a que llegamos, avanzando de izquierda a derecha, puede ser un punto de equilibrio estable o inestable. Si es de esta última clase, este hecho indicará que la producción de la mercancía en cuestión en pequeña escala no remunerará a los productores; de modo que su producción no puede ser iniciada de ningún modo, al menos que algún accidente pasajero haya originado temporalmente una urgente demanda de dicha mercancia, o que se reduzcan temporalmente los gastos de producción; o bien, que alguna empresa esté en condiciones de derrochar mucho capital para vencer las dificultades iniciales de la producción y presentar la mercancía a un precio que asegure grandes ventas.

[4] Véase libro V, cap. 3, § 6.

[5] Véase libro III, cap. 4, § 6.

No supone una gran violencia admitir el supuesto de que la lista de los precios de demanda es rígida...

precio es bajo, no se abandonan tan pronto cuando éste sube nuevamente. Por consiguiente, si después que la oferta ha aumentado gradualmente, algunas de las fuentes de abastecimiento se cerraran, o surgiese cualquier otro motivo de escasez, muchos consumidores se resistirán a renunciar a sus costumbres. Por ejemplo, el precio del algodón durante la guerra americana se mantuvo más alto de lo que habría estado si el anterior precio reducido no hubiese puesto de moda el algodón para satisfacer nuevas necesidades, muchas de las cuales habían sido creadas por el bajo precio. Así pues, la lista de precios de demanda que rige durante el movimiento ascendente de la producción de un artículo rara vez tendrá validez durante el movimiento descendente, sino que, en general, será necesario aumentarlo[6].

Asimismo, la lista del precio de oferta puede haber representado bastante bien la baja del precio de oferta que tiene lugar cuando ésta aumenta; pero si la demanda bajase, o si por cual-

...pero el de que la lista de precios de oferta es rígida es inapropiado al rendimiento creciente.

quier otra causa la oferta tuviera que ser disminuida, el precio de oferta no volvería al curso anterior, sino a otro más bajo. La lista de precios de oferta que había regido para el movimiento ascendente no regirá durante el descendente, sino que tendrá que ser reemplazada por otra inferior. Esto ocurre tanto si el artículo obedece a la ley del rendimiento decreciente como a la del creciente, pero es de especial importancia en este último, porque el hecho de que la producción obedezca a esta ley prueba que su aumento conduce a grandes mejoras en la organización.

En efecto, cuando cualquier perturbación casual ha sido origen de un gran incremento en la producción de un artículo, dando lugar con ello a la introducción de extensas economías, éstas no se pierden. Los aumentos de los elementos mecánicos, de la división del trabajo y de los medios de transporte y las mejoras de todas clases introducidas en la organización, una vez que han sido conseguidos, no se abandonan rápidamente. El capital y el trabajo, una vez que se han dedicado a una determinada industria, pueden sufrir una gran depreciación de valor si tiene lugar una disminución de la demanda de las mercancías que producen, pero no pueden ser rápidamente trasladados a otras ocupaciones, y su competencia evitará por algún tiempo que la disminución de la demanda origine un aumento en el precio de las mercancías[7].

[6] Es decir, que para cualquier movimiento decreciente de la cantidad ofrecida en venta, la extremidad izquierda de la curva de la demanda necesitaría, probablemente ser elevada un poco con objeto de hacer que represente las nuevas condiciones de la demanda.

[7] Por ejemplo, la forma de la curva de la oferta en la figura 38 implica que si la mercancía en cuestión fuese producida en la escala *OV* anualmente, las economías introducidas en su producción serían tan extensivas que permitirían venderla a un precio *TV*. Si estas economías se analizaran, la forma de la curva *SS'* ya no representaría probablemente con exactitud las circunstancias de la oferta. Por ejemplo, los gastos de producción de una cantidad *OU* ya no serían mayores que los de una cantidad *OV*, relativamente. Así, a fin de que la curva pudiera representar de nuevo las circunstancias de la oferta, sería necesario trazarla más abajo como la línea de puntos de la figura. El profesor BULLOCK, *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1902, pág. 508, aduce que esta curva en línea de puntos no podría inclinarse por encima de *T*, sino que debe ir hacia abajo para indicar que la disminución de la producción reducirá el coste marginal, "haciendo que abandonen el negocio los productores más débiles", de modo que el coste marginal será en el futuro el de los productores más competentes que anteriormente. Este resultado es posible. Pero debe recordarse que el coste marginal del productor más débil no determina el valor, sino que indica solamente la fuerza de las causas que lo regulan. En cuanto las economías de la producción en gran escala son *internas*, es decir, pertenecen a la organización interna de las empresas individuales, las firmas más débiles deben ser desplazadas por las más fuertes. La continua existencia de empresas débiles constituye una prueba de que una empresa poderosa no puede aumentar indefinidamente su producción, debido, en parte, a la dificultad de ampliar sus mercados, y en parte, a que la fuerza de una empresa no es permanente. La empresa poderosa hoy era probablemente débil hace algún tiempo porque era joven, y volverá a ser débil dentro de algún tiempo porque estará vieja. Con una producción más pequeña, habrá todavía empresas débiles en el margen, y éstas lo serán probablemente más en el curso del tiempo que si la escala de la producción total hubiese permanecido la misma. Las economías externas también serán menores. En otras palabras, la empresa representativa será probablemente más pequeña, más débil y con menos acceso a las economías externas. Véase profesor FLUX, en el mismo *Quarterly Journal of Economics*, febrero de 1904.

Debido, en parte, a esta causa, no existen muchos casos en los cuales dos posiciones de equilibrio estable puedan presentarse como posibles alternativas en el mismo momento, aunque todos los hechos del mercado pudiesen ser conocidos por todos los comerciantes. Pero cuando las condiciones de una rama de la industria son tales que el pre-

Un pequeño cambio en la oferta o la demanda cambia a menudo mucho el precio de equilibrio.

cio de oferta bajaría muy rápidamente si se produjese un gran aumento en la escala de la producción, una perturbación pasajera que aumentase la demanda del artículo, podría originar una baja muy grande en el precio de equilibrio estable, produciéndose desde ese momento una cantidad mucho mayor para venderla a un precio inferior. Esto es siempre posible cuando, si pudiésemos trazar las listas de precios de oferta y demanda para mucho tiempo, las halláramos bastante próximas la una a la otra[8]. En efecto, si los precios de oferta para cantidades mucho mayores son sólo escasamente superiores a los precios de demanda correspondientes, un aumento moderado en la demanda o una nueva invención u otro abaratamiento de la producción puede aproximar los precios de oferta a los de demanda y establecer un nuevo equilibrio. Ese cambio se asemeja en algunos aspectos al movimiento de una posición alternativa de equilibrio estable a otra, pero difiere de éste en que no puede tener lugar sino cuando hay algún cambio en las condiciones de la oferta o demanda normales.

El carácter poco satisfactorio de estos resultados se debe en parte a las imperfecciones de nuestros métodos analíticos y es posible que éstas queden disminuidas en una época posterior gracias al gradual mejoramiento de nuestro mecanismo científico. Habríamos logrado un gran adelanto si pudiésemos representar los precios de demanda y oferta normal como funciones, tanto de la cantidad normalmente producida como de la época en que dicha cantidad se hizo normal[9].

[8] Es decir, que cuando está a una buena distancia a la derecha del punto de equilibrio, la curva de la oferta está solamente un poco por encima de la curva de la demanda.

[9] Una dificultad surge del hecho de que un lapso de tiempo que es suficiente para la introducción de las economías correspondientes a un aumento en la escala de la producción no es suficientemente largo para otro aumento mayor; de modo que debemos tomar un período de tiempo bastante largo, cuya duración nos será indicada por el problema especial de que se trate, y ajustar al mismo toda la serie de precios de oferta.

Podríamos acercarnos más a la realidad si tomásemos un ejemplo

§ 4. Volvamos ahora a la distinción entre valores medios y normales[10]. En un estado estacionario la renta devengada por cada elemento de la producción podría conocerse con exactitud por anticipado y representaría la medida normal de los esfuerzos y sacrificios requeridos para producirla. Los gastos totales de producción podrían hallarse, entonces, ya sea multiplicando estos gastos marginales por el número de unidades del artículo, o bien sumando todos los gastos de producción de sus diversas partes y todas las rentas devengadas por medio de las ventajas diferenciales de la producción. Una vez determinados los gastos de producción por cualquiera de esos dos medios, los gastos medios podrían deducirse dividiendo por la cantidad de la mercancía, y el resultado sería el precio de oferta normal, para períodos largos o cortos.

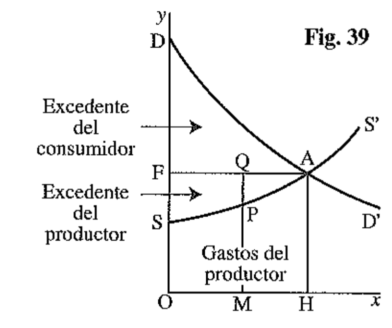
Sólo en un estado estacionario serían los gastos medios iguales a los gastos marginales y a los normales.

Pero, en el mundo en que vivimos, la expresión *gastos medios de producción* es susceptible de inducir a error, puesto que la mayoría de los elementos de producción, materiales y personales, que han producido una mercancía, existen desde hace mucho tiempo. Por consiguiente, es probable que sus valores respectivos no sean exactamente los que los productores esperaban que fuesen en un principio: algunos serán mayores, otros menores. Así, las rentas actuales devengadas por ellos estarán determinadas por las relaciones generales entre la oferta y la demanda de sus productos, y sus valores se obtendrán capitalizando estas rentas. Y, por tanto, al establecer una lista de precios de oferta normales que, en unión de la demanda normal, haya de determinar la posición de equilibrio de valor normal, no podemos dar por sentados los valores de estos elementos de producción sin movernos en un círculo vicioso[11].

más complejo. Podríamos tomar una serie de curvas de las cuales la primera tuviese en cuenta las economías susceptibles de ser introducidas como resultado de cada aumento en la escala de producción durante un año, haciendo una segunda curva lo mismo para dos años, una tercera para tres años, y así sucesivamente. Recortándolas en un pedazo de cartón y colocándolas una al lado de otra, obtendríamos una *superficie,* en la cual las tres dimensiones representarían la cantidad, el precio y el tiempo, respectivamente. Si hubiésemos marcado en cada curva el punto correspondiente a aquella cantidad, que hasta donde puede preverse, será probablemente la cantidad normal del año a que se refiere la curva; estos puntos formarían una curva sobre la superficie, y dicha curva sería una curva de oferta normal para largos períodos bastante verdadera, tratándose de artículos que obedezcan a la ley del rendimiento creciente. Véase un artículo publicado por míster CUNYNGHAME en el *Economic Journal* de 1892.

[10] Véase más arriba, libro V, cap. 2, § 6; cap. 5, § 4, y cap. 9, § 6.

[11] En el diagrama adjunto, *SS'* no es una verdadera curva de oferta adaptada a las condiciones del mundo en que vivimos, pero tiene propiedades que son a menudo erróneamente atribuidas a dicha curva. La llamaremos la *curva de gastos particulares*. Como de costumbre, la cantidad del artículo se mide a lo largo del eje *Ox*, y su precio, a lo largo de *Oy*. *OH* es la cantidad producida anualmente del artículo, *AH* es el precio de equilibrio de una unidad del mismo. Se supone que el productor de la unidad *OH* no tiene ventajas especiales, pero que el de la *OM* tiene ventajas diferenciales que le permiten producir con un gasto *AH* una unidad que le habría ocasionado un gasto *AH* sin ellas. El lugar geométrico de *P* es nuestra curva de gastos particulares, y es tal que si se toma cualquier punto *P* sobre la misma y se traza la perpendicular *PM* al eje *Ox*, *PM* representará los gastos particulares de producción ocasionados por la *OM* unidad. El exceso de *AH* sobre *PM* = *QP* será



el excedente o renta del productor. Para mayor conveniencia los poseedores de ventajas diferenciales pueden ser colocados en orden descendente de izquierda a derecha, y, de ese modo *SS'* se convierte en una curva de pendiente ascendente hacia la derecha.

Procediendo como en el caso del excedente o renta del consumidor (libro III, capítulo 6, § 3) podemos considerar *MQ* como un paralelogramo muy delgado o como una línea recta gruesa. Y a medida que *M* toma posiciones consecutivas a lo largo de *OH,* obtenemos diversas líneas gruesas cortadas en dos por la curva *SA*, representando la parte inferior de cada una de ellas los gastos de producción de una unidad del artículo, y la parte superior, la contribución que dicha unidad aporta a la renta. La serie inferior de líneas gruesas tomadas en conjunto llenan todo el espacio *SOHA*, el cual representa, por consiguiente, el total de los gastos de producción de la cantidad *OH*. La serie superior de líneas gruesas tomadas en conjunto llena el espacio *FSA*, que representa, por tanto, el excedente o renta del productor en el sentido corriente del término. Con sujeción a las correcciones mencionadas más arriba (libro III, cap. 6, § 3), *DFA* representa el excedente de satisfacción que los consumidores obtienen de una cantidad *OH* sobre aquella cuyo valor está representado por una suma de dinero igual a *OH* × *HA*.

Ahora bien: la diferencia entre la curva de gastos particulares y una curva de oferta normal estriba en que en la primera suponemos que las economías generales de la producción son fijas o uniformes durante todo el tiempo, mientras que esto no ocurre en la segunda. La curva de gastos particulares está basada en el supuesto de que la producción total es *OH*, y que todos los productores tienen acceso a las economías internas y externas que corresponden a esta escala de producción: y teniendo en cuenta estos supuestos, puede utilizarse la curva para representar una fase particular de cualquier industria, ya sea agrícola o manufacturera, pero no puede ser considerada como representativa de sus condiciones generales de producción.

Esto sólo puede hacerse por medio de la curva de oferta normal, en la cual *PM* representa los gastos normales de producción de la *OM* unidad en el supuesto de que *OM* unidades (no cualquier otra cantidad, como *OH*) sean las que se están produciendo, y de que las economías externas e internas de la producción sean las que corresponden a una empresa representativa donde el volumen total de producción sea *OM*. Estas economías serán generalmente menores que si el volumen total de producción fuese la cantidad mayor *OH*, y, por tanto, estando *M* a la izquierda de *H* la ordenada en *M* para la curva de oferta será mayor que para una curva de gastos particulares trazada para una producción total *OH*.

Resulta de aquí que la superficie *SAF*, que representa la renta total en nuestro presente diagrama, habría representado algo menos de la renta total si *SS'* hubiese sido una curva de oferta normal, aunque se tratase de un producto agrícola (siendo *DD'* la curva de la demanda normal), pues aun en la agricultura las economías generales de la producción aumentan con la escala total de la misma.

Sin embargo, si preferimos ignorar este hecho por cualquier motivo, es decir, preferimos suponer que siendo *MP* los gastos de producción de aquella parte del producto que fue aumentada dentro de las circunstancias más difíciles (hasta no producir renta alguna) cuando *OM* unidades fueron producidas, también son *MP* los gastos de producción (distintos de la renta) de la *OM* unidad cuando se produjeron *OH* unidades, o en otros términos si suponemos que el aumento de producción de la cantidad *OM* a la cantidad *OH* no hizo variar los gastos de producción de la *OM* unidad, entonces podemos considerar *SAF* como representando la renta total aun cuando *SS'* fuese la curva de oferta normal. A veces, puede ser conveniente hacer esto, debiéndose entonces llamar la atención cada vez a la naturaleza del supuesto especial establecido.

Pero no puede adoptarse un supuesto de esta índole con res-

Esta precaución, que es de especial importancia con respecto a las industrias que tienden al rendimiento creciente, puede ser recalcada por una representación gráfica de las relaciones de oferta y demanda que son posibles en un estado estacionario. Allí, cada cosa particular tiene su participación en los complementarios, y no le tendría cuenta a un productor aceptar un producto a un precio diferente del coste total, en el cual va incluida una suma destinada a remunerar el trabajo que supone el establecimiento de las relaciones comerciales y de la organización externa de una empresa representativa. La ilustración no tiene valor positivo; sólo sirve para guardarse de un posible error en los razonamientos abstractos que puedan efectuarse.

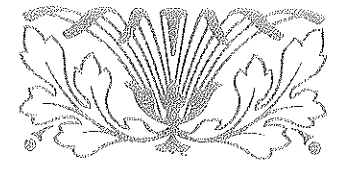
Esto puede ilustrarse por medio de un diagrama.

pecto a la curva de oferta de un artículo que obedezca a la ley del rendimiento creciente. Hacerlo sería una contradicción en términos. El hecho de que la producción del artículo obedezca a dicha ley implica que las economías generales disponibles cuando el volumen de producción es grande aumentarán tanto cuando éste sea pequeño, que vencerán la creciente resistencia que la Naturaleza ofrece ante el aumento de la producción de las materias primas que utiliza la industria. En el caso de la curva de gastos particulares, *MP* será siempre menor que *AH* (estando *M* a la izquierda de *H*), tanto si el artículo obedece a la ley del rendimiento creciente como a la del decreciente; pero, por el contrario, en el caso de una curva de oferta, para un artículo que obedezca a la ley del rendimiento creciente, *MP* sería generalmente mayor que *AH*.

Por último, debemos decir que si se trata de un problema en el cual algunos de los elementos de producción fabricados por el hombre tienen que ser considerados como una cantidad dada en el momento, de modo que las ganancias que proporcionen vengan a ser una cuasi renta, podemos trazar una curva de gastos particulares, en la cual *MP* represente los gastos de producción en el sentido estricto, en el cual las cuasi rentas de esa clase quedan excluidas; y la superficie *SAF* representaría entonces el total de rentas propiamente dichas y de esas cuasi rentas. Este método de tratar los problemas del valor normal para períodos cortos tiene sus ventajas y puede ser de utilidad, pero requiere suma cautela, pues los supuestos en que se apoya son muy elásticos.

Apéndice I

La teoría del valor, de Ricardo



§ 1. Cuando Ricardo se dirigía a un auditorio general, utilizaba mucho su extenso e íntimo conocimiento de los hechos de la vida usual, empleándolos, como ilustración, como verificación o como premisas de su argumentación". Pero en sus *Principios de Economía Política* "trata las mismas cuestiones sin referirse para nada al mundo que le rodeaba"[2]. Él mismo escribía a Malthus en mayo de 1820 (el mismo año en que Malthus publicó sus *Principios de Economía Política considerada en vista de su aplicación práctica*): "Nuestras diferencias pueden en algunos aspectos, según creo, atribuirse al hecho de que usted considera mi libro más práctico de lo que tuve la intención de hacerlo. Mi objeto era dilucidar principios, y para ello imaginé casos extremos, con el fin de poder demostrar la aplicación de esos principios". Su libro no pretende ser sistemático. Costó mucho inducirle a publicarlo, y si al escribirlo pensó que tuviese lectores, éstos fueron principalmente los estadistas y negociantes con quienes estaba asociado. Por eso omitió a propósito muchas cosas que eran necesarias para la integridad lógica de su argumentación, pero que aquéllos habían de considerar como evidentes. Y, además, como le manifestó a Malthus en octubre siguiente, él no era "un buen maestro del idioma". Su exposición es tan

Ricardo tenía experiencia práctica; pero fue abstracto y asistemático como escritor.

[1] Compárense las observaciones con que termina el libro V y el Apéndice B, § 5.

[2] Véase un admirable artículo sobre el "Uso de los hechos por Ricardo", en el primer volumen del *Quarterly Journal of Economics*, de Harvard, por el difunto profesor DUNBAR[a].

[a] Charles Franklin Dunbar (1830-1900). Economista norteamericano. Primer catedrático de política económica en Harvard y fundador del *Quarterly Journal of Economics*. Fue un defensor de la nueva era industrial y estuvo en contra de los sindicatos y de las causas populares. Defendía los planteamientos de Ricardo. Según Schumpeter, su actividad fue muy variada: negocios, agricultura, derecho, periodismo, administración de un periódico y una participación muy intensa en la administración universitaria.

confusa como profundo su pensamiento; utiliza palabras en sentidos artificiales que no explica y a los cuales no se adhiere, y pasa de un supuesto a otro sin advertirlo.

Así, pues, si queremos comprenderle debidamente debemos interpretarle generosamente, más generosamente de lo que él mismo interpretó a Adam Smith. Cuando sus palabras son ambiguas, debemos darles aquella interpretación que otros pasajes de sus escritos indican como la más apropiada. Si lo hacemos con el deseo de averiguar lo que realmente quiso decir, sus doctrinas, aunque están lejos de ser completas, están libres de muchos de los errores que se les atribuye generalmente.

Él dio por supuesta la utilidad, porque su influencia es relativamente simple...

Por ejemplo, él considera (*Principles*, cap. I, § 1) que la utilidad es (absolutamente esencial) al valor (normal), aunque no es su medida; mientras que el valor de las cosas "de las cuales existe una cantidad muy limitada... varía por la riqueza y las inclinaciones de los que están deseosos de poseerlas". Y en otro lugar (*Ib.*, cap. IV) insiste acerca del modo en que las fluctuaciones de precios del mercado están determinadas por la captidad disponible para la venta, por un lado, y las *necesidades y deseos de la Humanidad*, por otro. Asimismo, en una profunda, aunque muy incompleta, discusión de la diferencia entre *valor y riqueza* parece estar tanteando el camino hacia la distinción entre la utilidad marginal y la total. En efecto, por riqueza quiere significar la utilidad total, y parece estar siempre a punto de decir que el valor corresponde al incremento de la riqueza que resulta de aquella parte que apenas tiene cuenta adquirir a los compradores, y que cuando la oferta es escasa, ya sea temporalmente a consecuencia de un accidente pasajero, o de modo permanente a consecuencia de un aumento en el coste de producción, existe un aumento en aquel incremento marginal de la riqueza que es medida por el valor, al mismo tiempo que existe una disminución en la riqueza total, la utilidad total, derivada del artículo. En toda la argumentación está tratando de expresar, aunque (por desconocer el conciso lenguaje del cálculo diferencial) no pudo encontrar las palabras debidas para expresarlo claramente, que la utilidad marginal aumenta y la utilidad total disminuye con una reducción de la oferta.

...y analizó el coste de producción, porque su influencia es menos clara.

§ 2. Pero, a pesar de que creía que no había mucho que decir que fuese de importancia en el asunto de la utilidad, opinaba que la relación entre el coste de producción y el valor era mal comprendida, como igualmente que las ideas erróneas acerca de este asunto podían llevar al país por un mal camino en los problemas prácticos de la tributación y de las finanzas, y por eso se ocupó especialmente de esta materia. Pero también en ella quiso abreviar. En efecto, aunque no ignoraba que las mercancías se dividen en tres categorías según que obedezcan a la ley del rendimiento decreciente, constante o creciente, creyó preferible desconocer esa distinción en una teoría del valor aplicable a toda clase de mercancías. Una mercancía escogida al azar podía obedecer lo mismo a una que otra de dichas leyes, y, por tanto, se creyó justificado al suponer provisionalmente que todas obedecían a la ley del rendimiento constante. En esto, quizá, estaba justificado, pero se equivocó al no especificar explícitamente lo que estaba haciendo.

En la primera parte de su capítulo primero, arguye que "en las etapas primitivas de la sociedad", cuando apenas se usa capital y en las que el trabajo de un hombre tiene casi el mismo

1. El coste de producción depende de la cantidad de trabajo utilizada directamente...

precio que el de otro, es cierto, hablando en términos generales, que "el valor de un artículo, o la cantidad de un artículo por el cual podrá cambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo que se necesita para su producción"; es decir, que si dos cosas se hacen por el trabajo de doce y cuatro obreros, respectivamente, durante un año, siendo éstos de la misma categoría, el valor normal de la primera será tres veces mayor que el de la segunda, puesto que si hay que agregar un 10 por 100, en concepto de beneficios, al capital invertido en un caso, se necesitará agregar un 10 por 100 en el otro. (Si w es el salario de un año que corresponde a un trabajador de esta categoría, los costes de producción serán

$$4w\,\frac{110}{100} \;\text{ y }\; 12w\,\frac{110}{100},$$

y la relación de éstos es 4 : 12 o 1 : 3.)

2. ...también de la calidad de dicho trabajo...

Pero sigue demostrando que estos supuestos no pueden hacerse en posteriores etapas de la civilización, y que la relación del valor al coste de producción es más compleja que aquélla, y en la sección II expone la consideración de que "el trabajo de diferentes calidades es remunerado de distinto modo". Si el salario de un joyero es dos veces mayor que el de un peón, una hora de trabajo del primero debe equivaler a dos horas del segundo. Si hubiese un cambio en sus salarios respectivos, habría, naturalmente, un cambio correspondiente en los valores relativos de las cosas hechas por ellos. Pero en lugar de analizar, como lo hacen los economistas de esta generación, las causas que hacen variar, por ejemplo, los salarios de los joyeros de una generación a otra en relación con los de los peones, se contenta con decir que esas variaciones no pueden ser grandes.

3. ...del trabajo gastado previamente en herramientas...

Después, en la sección III, insiste en que, al calcular el coste de producción de un artículo, debe tenerse en cuenta no sólo el trabajo aplicado a la misma de modo inmediato, sino también el que se dedica a los útiles, herramientas y edificios que ayudan a dicho trabajo, y aquí queda introducido necesariamente el elemento tiempo, que había relegado a segundo término hasta entonces. A consecuencia de ello, en la sección IV, estudia más a fondo las diferentes influencias ejercidas sobre el valor de "una serie de artículos" (utiliza este sencillo método a veces para evadir las dificultades de las distinciones entre el coste primario y el coste total, y, especialmente, tiene en cuenta los diferentes efectos de la aplicación circulante que se consume en un solo uso, y del capital fijo, como igualmente el tiempo durante el cual debe invertirse trabajo para construir la maquinaria que ha de servir para fabricar los artículos. Si ese tiempo es largo, tendrán un mayor coste de producción y serán "más valiosos de compensar por el mayor tiempo que debe transcurrir antes que puedan ser llevados al mercado".

4. ...del tiempo que debe transcurrir antes que los bienes puedan ser llevados al mercado...

Y, por último, en la sección V totaliza la influencia que los períodos de inversión de diferente longitud tendrán sobre los valores relativos, arguyendo con razón

5. ...de la consiguiente influencia del tipo de beneficios sobre el valor relativo.

que, si los salarios suben y bajan conjuntamente, el cambio no tendrá efecto permanente alguno sobre los valores relativos de los diferentes artículos. Pero opina que, si el tipo de beneficio baja, esto hará disminuir los valores relativos de aquellos artículos cuya producción requiere que el capital se invierta antes que pueda ser llevado al mercado. En efecto, si en un caso la inversión es por un año y requiere que se agregue un 10 por 100 a la nómina de salarios, en concepto de beneficios y en otro es por dos años y requiere que se agregue un 20 por 100, una disminución de los beneficios, de una quinta parte reducirá la adición, en el último caso, de 20 a 16, y en el primero, sólo de 10 a 8. (Si su coste de trabajo directo es igual, la relación de sus valores antes del cambio será de

$$\frac{120}{110}, \text{ o sea } 1{,}091, \text{ y después del cambio de } \frac{116}{108}, \text{ o sea } 1{,}074;$$

es decir, una baja de cerca del 2 por 100.) Su argumentación, según él mismo manifiesta, es sólo provisional; en los capítulos siguientes tiene en cuenta otras causas de diferencias en los beneficios de diferentes industrias, además del período de inversión. Pero parece difícil de imaginar en qué forma podría subrayarse más el hecho de que el tiempo o la *espera,* lo mismo que el trabajo, constituye un elemento del coste de producción. Desgraciadamente, Ricardo se complacía en utilizar frases breves, pensando que sus lectores suplirían por sí mismos las explicaciones que él no había hecho más que apuntar.

En una ocasión, en una nota que aparece al final de la sección VI de su capítulo primero, dice: "Mister Malthus parece creer que constituye una parte de mi doctrina el que el coste y el valor de una cosa significan lo mismo; lo es, si se entiende por coste, el coste de producción incluidos los beneficios. En el anterior pasaje, eso es precisamente lo que no se trata de significar, y, por tanto, no me ha comprendido bien". Y, sin embargo, Rodbertus y Carlos Marx apelan a la autoridad de Ricardo para apoyar en ella su afirmación de que el valor natural de las cosas consiste meramente en el trabajo invertido en ellas, y hasta aquellos economistas alemanes que combaten con más ahínco las conclusiones de estos autores, admiten a menudo que han interpretado a Ricardo correctamente y que sus conclusiones resultan lógicamente de las suyas.

Él rectificó la anticipación de Malthus al concepto falso de Marx.

Este hecho y otros semejantes demuestran que la reticencia de Ricardo constituyó un error de juicio. Habría sido mejor que hubiese repetido ocasionalmente la afirmación de que los valores de dos artículos deben considerarse a la larga como proporcionales a la cantidad de trabajo requerida para hacerlos, tan sólo a condición de que todas las demás cosas hayan permanecido iguales, es decir, que el trabajo empleado en ambos casos sea de la misma calidad, y, por tanto, esté igualmente remunerado; que vaya ayudado por cantidades proporcionales de capital, teniendo en cuenta el período de tiempo durante el cual éste ha estado invertido, y que los tipos de beneficio sean iguales. No indica con claridad (en algunos casos tal vez él mismo no lo percibió bien) en qué forma, en el problema del valor normal, los diversos elementos se determinan *mutuamente,* y no de un modo *sucesivo,*

Pero fue demasiado parco en palabras.

en una larga cadena de causalidad. Y a él, más que a nadie, se debe la mala costumbre de tratar de expresar grandes doctrinas económicas en breves frases[3].

§ 3. Pocos autores de los tiempos modernos se han acercado tanto como Jevons a la brillante originalidad de Ricardo. Pero este autor parece haber juzgado tanto a Ricardo como a Mill con excesiva severidad, y les ha atribuido doctrinas más estrechas y menos científicas que las que realmente profesaron. Y su deseo de subrayar un aspecto del valor al cual ellos habían dado una importancia insuficiente, fue probablemente responsable en cierto modo por la siguiente manifestación: "Repetidos estudios e investigaciones me han llevado a profesar la opinión algo nueva de que *el valor depende completamente de la utilidad"* (*Theory,* pág. 1). Esta afirmación parece ser tan incompleta y fragmentaria, y mucho más propensa a inducir error, que la hecha a veces por Ricardo con sobrado descuido y brevedad, con respecto a que el valor depende del coste de producción, pero que él nunca consideró sino como una parte de una doctrina más extensa, cuyo resto nunca trató de explicar.

La brillante unilateralidad de Jevons.

Jevons prosigue: "No tenemos que seguir cuidadosamente las leyes naturales de la variación de la utilidad como dependiente de la cantidad de mercancías que tenemos en nuestro poder, para llegar a una teoría satisfactoria del cambio, de la que son consecuencias necesarias las leyes corrientes de la oferta y la demanda. El trabajo determina a menudo el valor, pero sólo de un modo indirecto al hacer variar el grado de utilidad de las mercancías por medio de un aumento o de una limitación de la oferta". Como veremos en seguida, la última de estas dos afirmaciones ya había sido hecha en forma casi idéntica e inexacta por Ricardo y Mill; pero estos economistas no habrían aceptado la primera. En efecto, si bien, consideraban las leyes naturales de la variación de la utilidad como demasiado evidentes para necesitar de una explicación detallada, y aunque admitían que el coste de producción no podía tener efecto alguno sobre el valor de cambio si no podía tenerlo sobre la cantidad que los productores lanzaban a la venta, sus doctrinas implicaban que lo que es cierto para la oferta lo es también, *muta-*

[3] El profesor ASHLEY, en una sugestiva crítica de esta nota, como parte de un intento de "Rehabilitación de Ricardo" (*Economic Journal,* vol. I), insiste en que se ha creído comúnmente que Ricardo opinaba que las cantidades de trabajo eran las que exclusivamente constituían el coste de producción y regulaban el valor, con sujeción tan sólo a *ligeras modificaciones,* y que esta interpretación es la más compatible con el contenido de todas sus obras. Está fuera de duda que esta interpretación ha sido aceptada por muchos autores competentes; de lo contrario habría habido necesidad de rehabilitación, es decir, de vestir más sus doctrinas demasiado desnudas; pero la cuestión de si hay que suponer que Ricardo no quiso decir nada con el primer capítulo de su obra, tan sólo porque no repitió constantemente las cláusulas de interpretación contenidas en el mismo, es asunto que cada lector debe decidir por sí mismo según su temperamento; no se presta a ser resuelta mediante el razonamiento. No sostenemos aquí que sus doctrinas contengan una teoría completa del valor, sino solamente que son verdaderas en su parte principal, hasta donde alcanzan. Rodbertus y Marx interpretaron la doctrina de Ricardo en el sentido de que el interés no participa en el coste de producción que regula (o más bien contribuye a regular) el valor; y, en cuanto a esto, el profesor Ashley parece estar dispuesto a conceder todo lo que afirmamos cuando da por sentado (pág. 480) que Ricardo "consideraba el pago de intereses, es decir, de algo más que la mera devolución del capital, como una cosa natural".

tis mutandis, para la demanda, y que la utilidad de una mercancía no podría tener efecto sobre el valor de cambio si no pudiera tenerlo sobre la cantidad que los compradores adquieren en el mercado. Volvamos, pues, a examinar la cadena de causalidad en la cual se formula la opinión de Jevons, en su segunda edición, y comparémosla con la de Ricardo y Mill. El primero dice (pág. 179):

> El coste de producción determina la oferta...
> ...la oferta determina el grado final de utilidad...
> ...el grado final de utilidad determina el valor.

Ahora bien: si esta cadena de relaciones causales existiese realmente, no podría haber un grave mal en omitir las etapas intermedias, y en decir que el coste de producción determina el valor, puesto que si *A* es la causa de *B,* que es la causa de *C,* que es la causa de *D,* luego *A* será la causa de *D.* Pero, en realidad, no existe tal serie de relaciones de causalidad. En primer lugar, podrían hacerse objeciones a la ambigüedad de los términos *coste de producción y oferta,* que Jevons debiera haber evitado por medio de aquel aparato técnico de expresiones semimatemáticas, que estaba a su disposición, pero no a la de Ricardo. Una objeción más grave puede hacerse a su tercera afirmación, puesto que el precio que los diversos compradores en un mercado pagarán por una cosa está determinado no sólo por los grados finales de la utilidad que representa para ellos, sino por éstos en unión de las cantidades de poder adquisitivo de que dispongan cada uno de los mismos. El valor de cambio de una cosa es igual dentro del mercado, pero los grados finales de utilidad a que corresponden no son iguales ni siquiera en dos casos diferentes. Jevons se cree estar más cerca de los fundamentos del valor de cambio cuando, al dar cuenta de las causas que lo determinan, utiliza la frase *grado final de utilidad,* en lugar del *precio que los consumidores están dispuestos a pagar,* expresión que en el presente tratado se condensa en el *precio de demanda marginal.* Por ejemplo, cuando describe (segunda edición, pág. 105) el ajuste del cambio entre *una asociación comercial que posee sólo trigo y otra que posee únicamente carne,* hace que su diagrama represente *una persona* ganando *una utilidad,* medida a lo largo de una línea y perdiendo *una utilidad* medida a lo largo de otra. Pero esto no es lo que ocurre en la realidad; una asociación comercial no es *una persona,* entrega cosas que representan un poder adquisitivo igual para todos sus miembros, pero utilidades muy diferentes. Es cierto que Jevons no desconocía este hecho, y que su explicación puede hacerse compatible con los hechos de la vida real mediante una serie de interpretaciones, en que se utilicen las expresiones *precios de demanda y precio de oferta,* en lugar de *utilidad* y desutilidad; pero, una vez corregidas de ese modo, pierden mucha de su fuerza agresiva contra las viejas doctrinas, y si ambas hubieran de someterse a una interpretación estrictamente literal, el modo de hablar antiguo, aunque no es perfectamente exacto, parecería estar más cerca de la verdad que el empleado por Jevons y algunos de sus discípulos.

La posición central de Jevons.

Jevons quiere decir que las cosas que se compensan entre sí en el mercado son útiles, siendo medidas indirectas de la utilidad.

Pero la mayor objeción que puede hacerse a su doctrina es la de que no representa el precio de oferta, el precio de demanda y la cantidad producida como determinándose mutuamente los unos a los otros (con sujeción a ciertas condiciones), sino como determinados el uno por el otro en serie. Es como si, cuando tres pelotas, *A, B* y *C,* descansan una contra otra en una taza, en lugar de decir que la posición de las tres se determina mutuamente una a otra bajo la acción de la gravedad, dijéramos que *A* determina a *B y B* determina a *C.* Con la misma razón, podría decirse que *C* determina a *B* y *B* a *A.* Y, en respuesta a Jevons, puede formarse una cadena menos errónea que la suya, diciendo:

Sustituye una cadena de causas por la mutua dependencia.

> La utilidad determina la cantidad que ha de ser ofrecida...
> ...la cantidad que ha de ser ofrecida determina el coste de producción...
> ...el coste de producción determina el valor,
> porque determina el precio de oferta que se requiere para
> que los productores sigan produciendo.

Volvamos, pues, a la doctrina de Ricardo, la cual, aunque nada sistemática y sujeta a muchas objeciones, parece ser más filosófica en principio y más aproximada a los hechos reales de la vida. Él dice, en la carta a Malthus ya mencionada: "Mister Say no tiene una noción correcta de lo que es el valor cuando sostiene que una mercancía es valiosa en proporción a su utilidad. Esto sería cierto únicamente si los compradores regulasen el valor de las mercancías; entonces sí podríamos esperar que todos estuviesen dispuestos a dar un precio por las cosas en proporción a la estimación en que las tuvieren; pero el hecho parece ser que los compradores tienen muy poco que ver con la regulación del precio, la cual se efectúa por la competencia de los vendedores, y, aunque los compradores estuviesen dispuestos a pagar más caro el hierro que el oro, no podrían hacerlo, porque la oferta estaría regulada por el coste de producción... Usted dice que la demanda y la oferta regulan el valor *(sic);* esto, creo yo, es no decir nada, por la razón que he dado al principio de esta carta; es la oferta la que regula el valor y la oferta es en sí misma controlada por el coste relativo de producción. El coste de producción en dinero significa el valor del trabajo, lo mismo que el de los beneficios". (Véanse las págs. 173-176 de la excelente edición del doctor Bonart de esta correspondencia.) Y, asimismo en la carta siguiente afirma: "Yo no discuto la influencia de la demanda sobre el precio del trigo o de todas las demás cosas; pero la oferta le sigue de cerca y pronto asume la facultad de regular el precio, y al regularlo es determinado por el coste de producción".

El tratamiento de Ricardo de la utilidad es correcto, aunque inadecuado, y tiene algo en cuenta el elemento tiempo.

Estas cartas no se habían publicado aún cuando Jevons escribía su obra, pero existen declaraciones muy semejantes en los *Principios* de Ricardo Mill también, al discutir el valor del dinero (libro III, cap. IX, § 3), habla de "la ley de la oferta y la demanda, que es reconocida como aplicable a todas las mercancías, y que en el caso del dinero, como en el de casi todas las demás cosas, es regulada, pero no anulada, por la ley del coste de producción, puesto que éste no tendría efecto alguno sobre el valor si no pudiese tenerlo sobre la oferta". Y, asimismo, al resumir su teoría del valor (libro III, cap. XVI, § 1), dice: "De esto se deduce que la oferta y la demanda determinan las fluctuaciones de los precios en todos los casos y los valores perma-

nentes de todas las cosas cuya oferta está determinada por cualquier agente que no sea la libre competencia; pero que, bajo el régimen de libre competencia, las cosas son cambiadas una por otra y vendidas a precios que ofrecen la misma esperanza de ventajas para todos los productores, lo cual sólo puede tener lugar cuando las cosas se cambian una por otra en razón a su coste de producción". Y, en la página siguiente hablando de las mercancías que tienen un coste de producción conjunto, dice: "Puesto que aquí falla el coste de producción, debemos recurrir a una ley del valor anterior al coste de producción y más fundamental, la ley de la oferta y la demanda".

Jevons (pág. 215), refiriéndose a este último pasaje, habla de la "falacia que supone la idea de Mill de que recurre a *una ley anterior del valor*, la de la oferta y la demanda, siendo así que al introducir el principio del coste de producción no ha abandonado para nada la ley de la oferta y la demanda. El coste de producción es sólo una circunstancia que determina la oferta y de ese modo influye indirectamente sobre el valor". Esta crítica parece encerrar una verdad importante, si bien el modo de expresar la última parte está sujeto a una objeción. Si hubiese sido hecha en los tiempos de Mill, éste la habría aceptado probablemente y habría retirado la palabra *anterior* por no expresar realmente lo que quiso decir. El *principio del coste de producción* y el de la *utilidad final* son, indudablemente, partes componentes de la ley general de la oferta y la demanda; cada una de ellas puede compararse con una hoja de un par de tijeras. Cuando se mantiene quieta una de ellas y se corta moviendo la otra, podemos decir, en aras de la brevedad, que se corta con la segunda; pero no debe hacerse esa afirmación de un modo formal, ni defenderla deliberadamente[4].

La posición de Jevons es menos diferente de lo que aparece...

Quizá el antagonismo entre Jevons y Ricardo y Mill habría sido menor si él mismo no hubiese caído en el hábito de hablar de relaciones entre la utilidad y el valor, siendo así que éstas solamente existen entre el precio de demanda y el valor, y si hubiera insistido, como lo habría hecho Cournot, sobre la simetría fundamental de las relaciones generales que guardan la oferta y la demanda con el valor, utilizando formas matemáticas que también estaban a su alcance, las cuales coexisten con diferencias notables, en los detalles de esas relaciones. No debemos olvidar, verdaderamente, que en la época en que escribía, el aspecto de la demanda en la teoría del valor había sido muy descuidado, y que prestó un excelente servicio al llamar la atención sobre el mismo y desarrollarlo. Existen pocos pensadores, que sean acreedores a nuestra gratitud como Jevons, pero esto no debe inducirnos a aceptar las críticas que formuló en contra de sus grandes predecesores[5].

...y menospreció la extensa simetría de la oferta y la demanda.

[4] Véase libro V, cap. 3, § 7.

[5] Véase un artículo sobre la *Theory*, de JEVONS, publicado por el autor en la *Academy*, de 1 de abril de 1872. La edición de su *Theory*, publicada por su hijo en 1911, contiene un Apéndice de éste que es interesante y se refiere especialmente a dicho artículo (véase también, más arriba, libro VI, cap. 1, § 8). Sostiene que la teoría de su padre es cierta "hasta donde alcanza", si bien "siguió la costumbre de que la escuela ricardiana, separando ciertas ideas y dando por sentado que sus lectores estaban familiarizados con sus relaciones y que las comprendía". Puede aceptarse esta interpretación del hijo en gracia a los relevantes servicios prestados por su padre a la ciencia económica; pero la *Theory* de JEVONS, además de su carácter constructivo, tenía también su lado combativo. Una gran parte de ella era un ataque contra lo que él llama en el prólogo "ese hombre tan capacitado como equivocado, David Ricardo, que lanzó por una vía equivocada al tren de la ciencia económica". Sus críticas a Ricardo consiguieron algunos triunfos dialécticos aparentemente injustos, suponiendo que la opinión de Ricardo era que el valor estaba regulado por el coste de producción, sin tener nada que ver con la demanda. Este concepto erróneo ocasionó gran daño en 1872, y parecía necesario demostrar que la teoría del interés de Jevons, si se interpretara como él interpretó a Ricardo, es insostenible.

Nos ha parecido justo recoger estas críticas de Jevons para refutarlas, porque, al menos en Inglaterra, han llamado la atención. Pero también se han formulado otras contra la teoría del valor de Ricardo. Entre ellas mencionaremos las de mister Macleod, cuyas obras anteriores a 1870 se anticiparon en mucho, tanto en la forma como en la esencia, a las recientes críticas formuladas en contra de las doctrinas clásicas del valor en relación con el coste por los profesores Walras y Carlos Menger, que fueron contemporáneos de Jevons, así como los profesores von Böhm-Bawerk y Wieser, que vivieron más tarde.

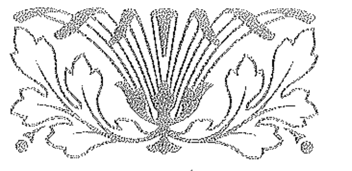
Otros críticos...

El poco cuidado que demostró Ricardo con respecto al elemento tiempo ha sido imitado por sus críticos, y se ha convertido de ese modo en una fuente doble de error. En efecto, ellos tratan de refutar las doctrinas acerca de las tendencias últimas, las causas de causas, las *causæ causantes*, de las relaciones entre el coste de producción y el valor, por medio de argumentos basados en las causas de los cambios temporales y las fluctuaciones a corto plazo. Sin duda, casi todo lo que dicen al expresar sus opiniones es cierto en el sentido que quieren indicar; algo de ello es nuevo y mucho está mejorado en la forma. Pero no parece que hayan realizado progreso alguno para establecer que han descubierto una nueva doctrina del valor en contradicción de la antigua, o que suponga la demolición de ésta.

...han imitado el poco cuidado de Ricardo en la exposición respecto al elemento tiempo, y han fallado al trastornar su doctrina central.

Hemos estudiado aquí el primer capítulo de la obra de Ricardo, tan sólo en relación con las causas, que regulan los valores de cambio relativos de las diferentes cosas, porque su principal influencia sobre las ideas subsiguientes se ha ejercido en esa dirección. Pero, en principio, ese capítulo suscitó una controversia para determinar hasta qué punto el precio de la mano de obra proporciona un buen modelo o módulo para medir el poder adquisitivo general del dinero. En este aspecto, su interés es principalmente histórico; pero puede mencionarse un interesante artículo sobre el mismo publicado por el profesor Hollander en el *Quarterly Journal of Economics,* 1904.

Apéndice J
La doctrina del fondo de salarios



§ 1. A principios del siglo pasado, si grande era la pobreza del pueblo inglés mayor era aún en el Continente. En la mayoría de los pueblos la población era escasa, y, por consiguiente, los alimentos eran baratos; pero, a pesar de ello, estaba mal alimentada y no podía constituir el nervio de la guerra. Francia, después de sus primeras victorias, se fue ayudando a sí misma por medio de las contribuciones forzosas impuestas a otros pueblos; pero los países de la Europa central no podían sostener sus ejércitos sin la ayuda de Inglaterra. Hasta Norteamérica, con toda su energía y recursos naturales, no era rica y no hubiese podido dar subsidios a los ejércitos continentales. Los economistas buscaron la explicación de todo esto y la encontraron principalmente en el capital acumulado en Inglaterra, el cual, aunque pequeño si lo comparamos con el actual, era mucho mayor que el de cualquier otro país. Otros estados estaban envidiosos de Inglaterra y trataron de seguir sus pasos, pero no podían hacerlo, principalmente, a causa de su escasez de capital. Necesitaban sus rentas anuales, para el consumo inmediato. No existía en ellas una gran cantidad de personas que dispusiesen de una buena cantidad de riqueza acumulada, que no necesitaran consumir inmediatamente y que pudieran destinar a la fabricación de máquinas y de otras cosas que ayudasen al trabajo y le permitiesen producir mayor cantidad de objetos para el consumo futuro. El tono especial de la argumentación de los economistas se debió a la escasez de capital que se observaba por todas partes, a la creciente dependencia del trabajo de la ayuda de la maquinaria, y, por último, a la locura de algunos discípulos de Rousseau, que decían a las clases trabajadoras que lo pasarían mejor sin capital.

A principios del pasado siglo, especiales causas llevaron a subrayar la dependencia del trabajo de la ayuda de capital...

Por consiguiente, los economistas dieron una gran importancia a las siguientes afirmaciones: primera, que el trabajo requiere la ayuda del capital que ya ha sido producido, es decir,

[I] Véase más arriba, pág. 595.

de buenos vestidos, muebles, etc., y segunda, que el trabajo requiere la ayuda del capital en forma de fábricas, almacenes de materias primas, etc. Naturalmente, el trabajador podría haber proporcionado el capital, pero en realidad rara vez tenía más que una pequeña provisión de vestidos y muebles, y quizá unas cuantas herramientas, dependiendo para todo lo demás de los ahorros de otros. El trabajador recibía vestidos dispuestos para su uso, pan para el consumo o dinero para comprarlo. El capitalista recibía un hilado de lana, un tejido de hilaza en tela, o un arado para la tierra, y sólo en unos pocos casos, mercancías dispuestas para el uso, tales como vestidos o pan para su consumo. Existen, sin duda, importantes excepciones; pero el contrato usual de trabajo que se establece entre patronos y obreros consiste en que estos últimos reciben cosas dispuestas para el uso inmediato, y el primero ayuda a fabricar cosas que serán útiles más tarde. Estos hechos eran expresados por los economistas diciendo que todo trabajo requiere la ayuda del capital, ya se trate de bienes propiedad del trabajador o de otra persona, y que cuando una persona trabaja para otra, su salario le es adelantado, por regla general, del capital de su patrono –adelantado, es decir, entregado sin esperar a que las cosas que él fabrica estén listas para su uso–. Estas afirmaciones simples han sido muy criticadas, pero nunca negadas cuando se las toma en el sentido en que fueron hechas.

Sin embargo, los economistas antiguos dieron en decir que la cantidad de los salarios está limitada por la del capital, y esta afirmación no puede defenderse; a lo sumo, puede decirse que es un modo desaliñado de expresarse. Ha sugerido a algunas personas la noción de que la cantidad total de salarios que puede pagarse en un país, en el curso de, por ejemplo, un año, es una suma fija. Si con la amenaza de una huelga, o por cualquier otro medio, un cuerpo de trabajadores conseguía un aumento de salarios, se les decía que, a consecuencia de ello, otros cuerpos de trabajadores iban a perder una cantidad exactamente igual en conjunto a lo que ellos habían ganado. Los que han hecho dicha afirmación se han referido quizá a la producción agrícola, que sólo tiene una cosecha al año. Si todo el trigo recogido en una cosecha ha de ser consumido con seguridad antes de la siguiente, y si ninguno puede importarse, es cierto que si la parte de una persona aumenta, la de las demás quedará disminuida. Pero esto no justifica la afirmación de que la cantidad de salarios pagados en un país está determinada por el capital existente en el mismo, doctrina que ha sido llamada "la forma vulgar de la *teoría del fondo de salarios*"[2].

... pero esta dependencia fue exagerada por algunas expresiones descuidadas.

§ 2. Ya hemos observado (libro I, cap. 4, § 7) que Mill en sus últimos años, bajo la influencia combinada de Comte, de los socialistas y de las tendencias generales de la opinión pública, se ocupó de poner en evidencia el elemento humano en Economía, en contraposición al mecánico. Deseaba llamar la atención respecto a las influencias que ejercen sobre la conducta humana la costumbre y el uso, mediante la organización poco estable de la sociedad y los cambios que se realizan constantemente, en la naturaleza humana, cuya flexibilidad había sido desconocida por los primitivos

Mill intentó estudiar los salarios antes de haber logrado la teoría del valor.

[2] Estos tres párrafos son reproducción de un escrito para el *Cooperative Annual* y publicado nuevamente en el *Report of the Industrial Remuneration Conference,* 1885, que contenía las líneas principales del argumento central de los dos primeros capítulos del libro VI.

economistas. Este deseo fue el que impulsó principalmente su obra económica en la última parte de su vida, en oposición a aquella en que escribiera sus *Essays on Unsettled Questions,* y que le indujo a separar la distribución del cambio y a opinar que las leyes de la distribución dependen de *ciertas instituciones humanas* y son susceptibles de ser perpetuamente modificadas, a medida que los sentimientos, las ideas y las acciones del hombre pasan de una a otra fase. De este modo, opuso las leyes de la distribución a las de la producción, que consideraba fundadas sobre la base inmutable de la naturaleza física, y, asimismo, a las leyes del cambio, a las cuales atribuía algo así como la universalidad de las matemáticas. Es cierto que a veces hablaba como si la ciencia económica consistiese principalmente en el estudio de la producción y distribución de la riqueza, y que de ese modo parecía implicar que consideraba la teoría del cambio como una parte de la teoría de la distribución. Pero, a pesar de ello, mantenía las dos separadas la una de la otra; trató de la distribución en sus libros II y IV, y dedicó su libro III a la "maquinaria del cambio". (Compárense sus *Principles of Political Economy,* libro II, cap. I, § 1, y cap. XIV, § 6.)

Al hacer esto, dejó que su deseo de dar a la ciencia económica un tono más humano predominase sobre su buen juicio y le hiciera contentarse con un análisis incompleto, pues, al colocar su teoría principal de los salarios antes de sus explicaciones acerca de la oferta y la demanda, se privó a sí mismo de toda oportunidad de tratar esa teoría de un modo satisfactorio, y por eso se vio obligado a decir (*Principles,* libro II, cap. XI, § 1) que "los salarios dependen, principalmente, de la proporción entre la población y el capital", o más bien, según lo explica más adelante, "entre el número de trabajadores asalariados y el total de lo que puede denominarse el fondo de salarios, que consiste en aquella parte del capital circundante... que se gasta en la remuneración directa del trabajo".

Él fue así inducido a una exposición incompleta, y la corrección de la misma en su cuarto libro no ha sido generalmente advertida...

El hecho es que las teorías de la distribución y del cambio están tan íntimamente relacionadas, que son más bien dos aspectos del mismo problema, que en cada una de ellas existe un elemento de precisión *mecánica* y de universalidad, y que en cada una de ellas hay un elemento, dependiente de *instituciones humanas particulares,* que ha cambiado y seguirá variando probablemente de lugar a lugar y de época a época. Y si Mill hubiese reconocido esta gran verdad, no se habría contentado con enunciar el problema de los salarios en lugar de resolverlo, como lo hizo en su libro II, sino que habría unido el análisis a la descripción, estudiando las causas que determinan la distribución del dividendo nacional, dadas en su libro IV, y contribuyendo de ese modo al progreso de la ciencia económica.

Más tarde, su amigo Thornton, siguiendo las huellas de Longe, Cliffe Leslie, Jevons y otros, le convenció de que las expresiones de su libro II eran insostenibles, y entonces concedió demasiado, y se excedió en el reconocimiento de su error y de las concesiones que se veía obligado a hacer a sus críticos. Dijo (*Dissertations,* volumen IV, pág. 46): "No existe ley de la Naturaleza que impida que los salarios suban hasta el punto de absorber no sólo los fondos que el patrono ha querido destinar a la explotación de su negocio, sino todos los que destina a sus gastos particulares, fuera de los artículos de primera necesidad. El límite real al alza de los salarios es la

...en parte, porque adoptó una posición menos científica en respuesta a las indicaciones de Thornton.

consideración práctica del patrono de que un mayor gasto le arruinaría o le obligaría a abandonar el negocio, no los límites inexorables del fondo de salarios". No aclaró si dicha afirmación se refiere a los efectos inmediatos o a los últimos, a períodos largos o cortos, pero en uno u otro caso la doctrina parece insostenible.

Con respecto a los períodos largos, el límite es demasiado alto, puesto que los salarios no podrían subir de modo permanente hasta absorber una parte tan grande del dividendo nacional como la que aquí se indica. Y para períodos cortos, el límite no es lo suficientemente alto, pues una huelga bien organizada en un momento crítico puede obligar al patrono a gastar durante un corto tiempo más que el valor total de su producción, después de pagadas las materias primas y hacer así que sus beneficios brutos durante ese período sean una cantidad negativa. Y, en realidad, la teoría de los salarios, ya sea en su forma antigua o en la moderna, no tiene relación directa con el resultado de cualquier lucha particular en el mercado del trabajo, pues éste depende de la fuerza relativa de las partes contendientes. Pero tiene mucho que ver con la política general de las relaciones, entre el capital y el trabajo, puesto que indica qué líneas de conducta llevan en sí la semilla de su propia derrota final: cuáles pueden seguirse, ayudadas por organizaciones convenientes, y cuáles debilitarán, por último, a uno u otro bando, por bien organizado que se halle.

El punto de apoyo de la teoría de los salarios sobre el principio de la existencia de conflictos particulares en el comercio es indirecto y remoto.

Algún tiempo después, Cairnes, en su obra *Leading Principles,* trató de resucitar la teoría del fondo de salarios, exponiéndola en una forma que él creía podría salvar los ataques que se le habían hecho. Pero, aunque en la mayor parte de su exposición, logró evitar los viejos escollos, para hacerlo tuvo que dejar de lado muchas de las características de la doctrina, de modo que poco queda en ella que pueda justificar su título. Dice, sin embargo (pág. 203), que "el tipo de salarios, en igualdad de circunstancias, varía en razón inversa a la oferta de mano de obra". Su argumento es válido con respecto al resultado inmediato de un gran aumento *repentino* de la oferta de mano de obra. Pero, en el curso ordinario del crecimiento de la población, resulta, simultáneamente no sólo algún aumento en la oferta de capital, sino también una mayor subdivisión del trabajo y eficiencia. El empleo de la expresión *varía en razón inversa* y puede inducir a error. Debiera haber dicho *varía por el momento al menos en dirección opuesta.* Prosigue deduciendo de ello "una consecuencia inesperada": la de que un aumento en la oferta de mano de obra, cuando ésta ha de utilizarse en competencia con el capital fijo y materias primas, haría que el fondo de salarios sufriese "una disminución a medida que fuese aumentando el número de personas entre las cuales ha de repartirse". Pero este resultado sólo se produciría si el total de los salarios no fuese influido por el total de la producción, y, en realidad, esta última causa es la más poderosa de cuantas influyen en los salarios.

Cairnes dejó de lado las crudezas de la doctrina del fondo de salarios en sus formas extremas...

...pero su posición no es clara.

§ 3. Puede observarse que las formas extremas de la teoría del fondo de salarios representan a éstos como determinados completamente por la demanda, aunque esta última se representa como dependiente del *stock* de capital. Pero algunos economistas parecen haber sostenido al mismo tiempo esta doctrina y la ley de hierro de los salarios, que representa a éstos

como determinados rígidamente por el coste de la crianza de los seres humanos. Podrían, naturalmente, haber suavizado cada una de esas doctrinas y haber hecho de ellas un todo más o menos armónico, como lo hizo Cairnes más tarde; pero no parece que lo hayan hecho. La proposición de que *la industria está limitada por el capital* ha sido a menudo interpretada de modo que sea prácticamente convertible con la teoría del fondo de salario. Puede ser explicada de forma que la haga aparecer como verdadera; pero una explicación semejante daría lugar a que fuese también cierta la afirmación de que *el capital está limitado por la industria.* Ha sido empleada por Mill, principalmente, en relación con el argumento de que la ocupación total de mano de obra no puede ser aumentada por lo general impidiendo, por medio de derechos proteccionistas o de otro modo, que el público satisfaga sus necesidades en la forma que prefiera. Los efectos de los derechos proteccionistas son muy complejos y no pueden aquí discutirse; pero Mill tiene razón al decir que, en general, el capital que se emplea para ayudar a la mano de obra en cualquier nueva industria creada al amparo de dichos derechos "debe haber sido retirado de alguna otra, en la cual daba o habría dado, probablemente, ocupación a la misma cantidad de trabajo que emplea en su nueva ocupación". O bien, para poner el razonamiento en una forma más moderna, el sistema de derechos proteccionistas no aumenta, *prima facie,* el dividendo nacional, ni la parte del mismo que va a parar al trabajo, puesto que no aumenta la oferta de capital, ni da lugar a que la eficiencia marginal de la mano de obra aumente en relación con el capital. El tipo que ha de pagarse por el uso del capital no disminuye; el dividendo nacional no aumenta (en realidad, es casi seguro que disminuya), y como ni el trabajo ni el capital logran ventaja alguna en la distribución del dividendo, ninguno de los dos puede beneficiarse con dicho sistema.

La doctrina del fondo de salarios se refiere sólo a aquel aspecto de la cuestión, que se relaciona con la demanda.

Fue aplicada en apoyo de algunas importantes verdades...

...pero puede también defenderse sin ellas.

Esta doctrina puede ser invertida; así, puede decirse que la mano de obra requerida para que el capital produzca sus efectos en una nueva industria creada al amparo de derechos proteccionistas debe haber sido retirada de alguna otra, en la cual daba o habría dado empleo probablemente a la misma cantidad de capital que en su nueva ocupación. Pero esta afirmación, aunque es igualmente cierta, no ejercería la misma fuerza de atracción en la mente del público, pues del mismo modo que se considera generalmente que el comprador de una mercancía confiere un beneficio especial al vendedor al adquirirla, a pesar de que los servicios que compradores y vendedores se prestan los unos a los otros se coordinan a la larga, así se considera generalmente que el patrono confiere un beneficio especial al trabajador cuyo trabajo contrata, a pesar de que a largo plazo los servicios que patronos y empleados se prestan los unos a los otros son coordinados. Las causas y consecuencias de estos dos hechos serán estudiadas en una etapa posterior de nuestro trabajo. Algunos economistas alemanes han argüido que los recursos con los cuales los patronos pagan los salarios proceden de los consumidores. Pero esto parece suponer una mala interpretación. Ello podría ser cierto, tratándose de un patrono individual, si el consumidor le pagase por anticipado lo que produjese; pero, en realidad, sucede lo contrario, los pagos del consumidor son,

Simetría de algunas de las relaciones entre el capital y el trabajo.

Los recursos de los patronos individuales les son devueltos por medio de las ventas a los parroquianos.

frecuentemente, posteriores a la entrega de las mercancías. Puede admitirse que si el productor no pudiera vender sus mercancías estaría incapacitado para contratar mano de obra, pero eso significaría tan sólo que la organización de la producción estaba fuera de quicio; una máquina puede pararse si una de sus bielas se descompone, pero ello no significa que la fuerza impulsora de la máquina se encuentre en la biela.

La cantidad que el patrono paga, en cualquier momento, en concepto de salarios, no está determinada tampoco por el precio que los consumidores le pagan por sus mercancías, si bien es generalmente influida en gran modo por el precio que él espera recibir. Es cierto que, a largo plazo y en condiciones normales, los precios que los consumidores le pagan y los que le pagarían, constituyen prácticamente una misma cosa. Pero cuando pasamos de los pagos de un patrono individual a los normales de los patronos en general –y en realidad son sólo estos últimos los que nos interesan– los consumidores dejan de formar una clase separada, puesto que todos somos consumidores. El dividendo nacional pasa exclusivamente a los consumidores en el sentido lato en que se dice que la lana o una prensa de imprimir se da al consumo cuando se la traslada del almacén o del taller en que se encontraba a una fábrica de hilados y tejidos de lana o a una imprenta, y estos consumidores son también productores, es decir, los propietarios de los agentes de producción, trabajo, capital y tierra.

Pero, con un criterio amplio, todos son consumidores, y decir que los recursos de los productores vienen de los consumidores no es sino afirmar que provienen del dividendo nacional.

Los niños y demás personas que ellos mantienen, y el Gobierno, al cual pagan tributos[3], sólo gastan una parte de sus ingresos. Por consiguiente, decir que los recursos de los patronos salen, en general, de los consumidores en conjunto, es indudablemente cierto. Pero es sólo otra manera de expresar que todos los recursos constituyen una parte del dividendo nacional, que han sido revestidos de formas apropiadas para un uso diferido, en vez de un uso inmediato, y si alguno de ellos se aplica ahora a fines que no son de consumo inmediato, es con la esperanza de que su puesto será ocupado (con aumento o beneficio) por la corriente de ingresos del dividendo nacional[4].

La primera proposición fundamental de Mill está íntimamente relacionada con la cuarta, a saber: que *la demanda de mercancías, no significa una demanda de trabajo,* forma que no expresa bien su significación. Es cierto que los que compran mercancías determinadas no suministran generalmente el capital requerido para llegar a la mano de obra a producir esas mercancías: no hacen más que distraer capital y empleo de otras ramas para llevarlo a aquellas en que se producen las mercancías de que ellos hacen

La demanda de mercancías es, generalmente, demanda de trabajo.

[3] Al menos que contemos la seguridad y demás beneficios que proporciona el Gobierno como partidas separadas de la renta nacional.

[4] Las obras de Walker y las controversias relacionadas con ellas han arrojado mucha luz sobre el asunto del fondo de salario. Los ejemplos que ha recogido, relacionados con empleados que prestan sus servicios antes de ser remunerados, tienen relación con algunos extremos de la controversia, pero no sobre su punto principal. La obra de CANNAN *Production and Distribution,* 1776-1848, contiene muchas críticas agudas, aunque a veces demasiado severas, de las primitivas teorías sobre los salarios. TAUSSIG, en su *Capital and Wages,* adopta una actitud más moderada; a ella referimos al lector para una exposición y crítica más completas de las doctrinas alemanas mencionadas en el texto.

un gran consumo. Pero Mill, no contento con probar lo anterior, parece implicar que es más beneficioso para el empresario gastar dinero en contratar mano de obra que en comprar mercancías. Ahora bien: existe un sentido en el cual esta afirmación encierra algo de verdad. En efecto, el precio de las mercancías comprende los beneficios del fabricante y del intermediario, y si el comprador actúa como patrono, hace disminuir ligeramente la demanda de los servicios de la clase patronal y aumentar la demanda de mano de obra como podría haberlo hecho comprando, por ejemplo, un encaje confeccionado a mano en lugar de haber sido fabricado a máquina. Pero este razonamiento supone que los salarios se pagarán, como sucede en la práctica, mientras el trabajo continúe, y que el precio de las mercancías se pagará, como ocurre asimismo en la práctica, después que las mercancías hayan sido fabricadas, y se encontrará que en cada uno de los casos que Mill ha elegido para ilustrar su doctrina, sus argumentos implican, aunque él no parece haberse dado cuenta de ello, que el consumidor, al dejar de comprar mercancías para contratar mano de obra, aplaza la fecha del consumo de los frutos del trabajo. Y el mismo aplazamiento habría producido idéntico beneficio para la mano de obra si el comprador no hubiese hecho cambio alguno en la forma de gastar sus recursos[5].

§ 4. Al estudiar el dividendo nacional, las relaciones que guardan los utensilios de cocina de un hotel y los de una casa particular con el empleo de cocineros fueron tratadas sobre una misma base, es decir, que el capital se consideró de un modo general, sin limitarlo al mero capital mercantil. Pero ahora conviene decir algo más sobre este asunto.

Los beneficios de los perceptores de salarios derivan del aumento de riqueza no poseída por ellos y no en la forma de capital mercantil.

Se piensa a menudo que aquellos trabajadores que no poseen riqueza acumulada, aunque tienen mucho que ganar con un aumento del capital en el sentido restringido del término que lo hace casi convertible con el capital mercantil que les ayuda en su trabajo, tienen poco que ganar con un aumento de otras formas de riqueza que no están en sus manos. Existen, sin duda, unas cuantas clases de riqueza cuya existencia apenas afecta a las clases trabajadoras, mientras que éstas son directamente afectadas por casi todos los aumentos del capital mercantil. En efecto, la mayor parte de éste pasa por sus manos en forma de herramientas o de materiales para su trabajo, y una parte considerable es directamente utilizada y hasta consumida por ellos[6]. Parece, pues, que las clases trabajadoras deben ganar necesariamente cuan-

[5] Véase el Apéndice al libro IV de la obra de NEWCOMB[a] *Political Economy.*

[6] Al menos, según la mayoría de las definiciones. Las hay, en verdad, que limitan el capital a los *bienes intermedios,* y han de excluir, por consiguiente, los hoteles, las casas de vivienda y las casitas para obreros, al menos en cuanto se utilizan. Pero ya se han indicado, en el Apéndice E, § 4, las graves objeciones que se oponen a la adopción de esta definición.

[a] Simon Newcomb (1835-1909). Fue uno de los primeros economistas norteamericanos en convertirse parcialmente a la revolución marginalista. Sus principales intereses estaban en las matemáticas, física y astronomía. Se dedicó a la economía, ya que pensaba que se la podía ayudar a través de las matemáticas. Fue uno de los que ayudaron al desarrollo de la teoría cuantitativa (Fisher estimó su fórmula) y de los primeros en distinguir entre flujos y fondos, propiciando el desarrollo de la teoría de los fondos prestables. Defensor de la doctrina del *laissez-faire,* se opuso al naciente movimiento sindical norteamericano. Sus *Principles of Political Economy* fueron publicados en 1886.

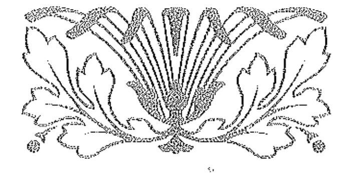
do otras formas de riqueza se transforman en capital mercantil y viceversa. Pero no ocurre así. Si los particulares en general dejaran de poseer automóviles y yates, y los tomasen en alquiler a empresarios capitalistas, disminuiría la demanda de mano de obra, puesto que una parte de lo que se habría pagado como salarios se convertiría en beneficios de los intermediarios[7].

Puede objetarse que si otras formas de riqueza vienen a sustituir, en gran escala, al capital mercantil, puede haber escasez de las cosas que se necesitan para ayudar a la mano de obra en su trabajo. Esto puede constituir un peligro real en algunos países orientales. Pero en el mundo occidental, y especialmente en Inglaterra, el *stock* total de capital es igual en valor al total de las mercancías consumidas por las clases trabajadoras durante muchos años y un aumento muy pequeño en la demanda de aquellas formas de capital que contribuyen directamente a las necesidades de la mano de obra, en relación con las demás formas, produciría pronto un aumento en la oferta de las mismas, ya fuesen importadas de otros lugares del mundo o producidas, principalmente para hacer frente a la nueva demanda. No hay necesidad, por tanto, de preocuparse mucho por ellas. Si la eficiencia marginal de la mano de obra se mantiene elevada, su producto neto será elevado, y también lo serán, por tanto, sus ganancias, y la corriente constante de ingresos del dividendo nacional se dividirá ella misma en las proporciones correspondientes, dando siempre una oferta adecuada de mercancías para el consumo inmediato de los trabajadores y asignando a la producción de esas mercancías un adecuado *stock* de elementos productivos. Cuando las condiciones generales de la oferta y la demanda han decidido qué parte del dividendo nacional pueden gastar las demás clases de la sociedad del modo que estimen conveniente, y cuando las inclinaciones de esas clases han decidido el modo en que distribuirán sus gastos, entre satisfacciones presentes y futuras, etc., poco importa a las clases trabajadoras que las orquídeas procedan de los invernaderos particulares o de los que pertenecen a floristas profesionales, y constituyen, por tanto, un capital mercantil.

[7] Véase anteriormente, pág. 855. Asimismo, el mayor uso de muebles de latón, que necesitan mucha limpieza, y, en general, de modos de vida que requieren el empleo de muchos sirvientes, actúan sobre la demanda de mano de obra, del mismo modo que el uso de artículos confeccionados a mano en lugar de los fabricados con la ayuda de maquinaria y demás capital fijo costosos. Puede ser cierto que el empleo de gran número de sirvientes constituye un uso innoble y dispendioso de una gran fortuna, pero no existe otro método igualmente egoísta de gastarla que tienda tan directamente a aumentar la parte del dividendo nacional que va a parar a las clases trabajadoras.

Apéndice K

Ciertas clases de excedentes



§ 1. Tenemos que estudiar ahora las relaciones que guardan entre sí, y con la renta nacional, diversas clases de excedentes. El estudio es difícil y tiene poco interés práctico, pero es atrayente desde el punto de vista académico.

La renta nacional, si bien es absorbida por completo en la remuneración de los propietarios de los agentes de producción a su tipo marginal, proporciona generalmente a cada propietario un excedente que tiene dos aspectos distintos, aunque no independientes. Le proporciona, como consumidor, un excedente que consiste en la diferencia existente entre el valor real que supone para él la suma que ha pagado por el artículo y el de la utilidad total que éste le proporciona. Para sus compras marginales los dos valores son iguales, pero aquellas mercancías por las cuales habría pagado un precio aún más elevado antes que pasarse sin ellas le proporcionan un excedente de satisfacción, un verdadero beneficio neto, que él, como consumidor, deriva de las facilidades que le ofrecen su medio ambiente o coyuntura. Perdería este excedente si ésta quedase alterada y le impidiera conseguir mayores cantidades de esa mercancía, obligándole a distraer los recursos que gasta en esa mercancía para emplearlos en la adquisición de otras, de las cuales no deseaba adquirir cantidad alguna a sus precios actuales.

La renta nacional se distribuye completamente; pero cada uno obtiene un excedente de satisfacción como consumidor sobre el valor de sus pagos...

Otro aspecto del excedente que una persona obtiene de su coyuntura se comprende mejor, cuando considera como productor, ya sea con su trabajo directo o con los recursos materiales acumulados, es decir, adquiridos y ahorrados, que están en su poder. Como trabajador, deriva un *excedente de trabajador,* al ser remunerado por todo su trabajo al mismo tiempo que por aquella última parte que está dispuesto a efectuar por la remuneración fijada, no obstante que mucho del trabajo efectuado haya podido proporcionarle un positivo placer. Como

...y otros excedentes corresponden generalmente a los trabajadores y a los ahorradores.

capitalista (o de un modo general: como propietario de riqueza acumulada de cualquier forma) obtiene un *excedente de capitalista* al ser remunerado por todo su ahorro, al mismo tipo que por aquella parte que le lleva a ahorrar la remuneración que puede coseguirse. Y, generalmente, es remunerado a ese tipo a pesar de que todavía habría efectuado algunos ahorros, aunque se hubiese visto obligado a pagar por su custodia y a percibir sobre ellos un interés negativo[1].

Estas dos clases de excedentes no son independientes, y sería fácil calcularlos de modo que se contara dos veces la misma cosa, puesto que cuando hemos calculado el excedente del productor con arreglo al valor del dinero que deriva de su trabajo o de su ahorro, hemos contado implícitamente su excedente de consumidor, admitiendo que su carácter y las circunstancias de su coyuntura sean conocidos. Esta dificultad se podría evitar analíticamente, pero en ningún caso sería posible prácticamente estimar y añadir las dos series. El excedente del consumidor, el del trabajador y el del capitalista, que toda persona puede derivar de su coyuntura, dependen de su carácter individual. Dependen, en parte, de su sensibilidad general a las satisfacciones del trabajo, del consumo y del ahorro, y, en parte también, de la elasticidad de sus sensibilidades, es decir, de la forma *espera,* respectivamente. El excedente del consumidor se relaciona en primer término con las comodidades individuales y cada parte del mismo responde directamente a los cambios en la coyuntura que afectan a las condiciones en que el artículo puede obtenerse; mientras que las dos especies de excedente del producto aparecen siempre en términos del rendimiento general que la coyuntura proporciona a una cantidad dada de dinero. Las dos clases de excedentes del productor son independientes y acumulativas, y se presentan como distintos el uno del otro en el caso de un hombre que trabaja y ahorra cosas para su propio uso. La íntima relación que existe entre ambos y el excedente del consumidor queda demostrada por el hecho de que al estimar las ventajas e inconvenientes de la vida de un Robinson Crusoe, sería más sencillo contar sus excedentes de productor en tal forma que comprendiesen la totalidad de su excedente del consumidor.

Estos excedentes deben distinguirse de los excesos de las ganancias de un instrumento de producción sobre el coste primario de su trabajo.

Una gran parte de las ganancias de un trabajador tiene el carácter de un rendimiento diferido proporcionado por los gastos originados para prepararle en su trabajo, y, por tanto, es muy difícil calcular su excedente. Es posible que casi todo su trabajo sea agradable y que gane un buen salario por todo él; pero al hacer el cómputo de las satisfacciones obtenidas y de los esfuerzos realizados deberemos poner al lado de éstos los sacrificios hechos por sus padres y por él mismo anteriormente, y es el caso que no podemos decir con exactitud a cuánto ascienden éstos. En algunas existencias puede haber un saldo a favor de esos esfuerzos y sacrificios, pero hay razón para creer que existe un saldo a favor de los beneficios, y bastante grande en algunos casos. El problema es tanto de índole filosófica como económica, y se complica aún más por el hecho de que las actividades del hombre constituyen en sí mismas fines a la vez que medios de producción, y es también por la dificultad de

[1] Este punto fue estudiado por Gossen y Jevons. Véase también CLARK: *Surplus Gains of Labour.*

distinguir con claridad el coste inmediato y directo (o primario) del esfuerzo humano del coste total, y por eso no puede resolverse sino de un modo imperfecto[2].

Con respecto a los agentes materiales, dicho excedente adicional desaparece cuando se tienen en cuenta todos los gastos...

§ 2. El caso es más sencillo en algunos aspectos cuando entramos a considerar las ganancias de los agentes materiales de la producción. El trabajo y la *espera* que lo han producido proporcionan sus propios excedentes de trabajador y capitalista, como acabamos de ver, y además un excedente (o cuasi renta) de los beneficios totales sobre los desembolsos directos, siempre que limitemos nuestra atención a los períodos cortos. Pero para los largos, es decir, en todos los problemas más importantes de la ciencia económica, y especialmente en aquellos de que se trata en este capítulo, no existe distinción entre desembolsos inmediatos y totales. Y, a largo plazo, las ganancias de cada agente son, por regla general, sólo suficientes para recompensar a sus tipos marginales la suma total de esfuerzos y sacrificios requeridos para producirlo. Si se hubiese esperado percibir menos de este tipo marginal, se habría reducido la oferta, y, por tanto, no existe, generalmente un excedente adicional en ese sentido.

...con la sola concepción del caso de la tierra.

Esta última afirmación se aplica en un sentido a la tierra que tiene poco tiempo de cultivo, y quizá podría aplicarse a muchos terrenos en los países viejos si pudiésemos seguir la historia de éstos, desde sus orígenes primitivos. Pero el tratar de hacerlo suscitaría controversias en la Historia y en la Ética, lo mismo que en la Economía, y el objeto de nuestro estudio se orienta hacia el futuro en lugar de ser retrospectivo. Mirando hacia adelante más bien que hacia atrás, y, sin preocuparnos de la equidad ni de los límites que corresponden a la propiedad privada actual de la tierra, observamos que aquella parte del dividendo nacional que figura como ganancias de la tierra es un excedente en un sentido en el cual las ganancias de los demás agentes no constituyen un excedente.

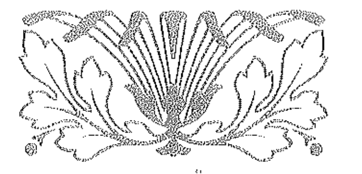
Podemos expresar, desde el punto de vista de este capítulo, la doctrina que ha sido estudiada detalladamente en los capítulos 7 a 11 del libro V, en la forma siguiente: Todos los elementos materiales de la producción, ya se trate de maquinaria, o de fábricas, incluyendo el terreno sobre el cual están construidas, o de haciendas, producen grandes excedentes sobre los costes primarios de producción a la persona, que los posea y los trabaje ella misma, y normalmente no le producen a largo plazo excedente especial alguno sobre lo que se requiere para remunerarle de sus esfuerzos y sacrificios y desembolsos (excedente no especial, en contraposición a su excedente de trabajador y de capitalista). Pero existe esta diferencia entre la tierra y los demás agentes de producción: que, desde el punto de vista social, la tierra proporciona un excedente permanente, mientras que no sucede así con las cosas perecederas hechas por el hombre. Cuanto más puede decirse que las ganancias de un agente de producción se requieren para mantener la oferta del mismo siempre constante, tanto más podrá afirmarse que esta oferta varía de modo que la parte que puede retirar del dividendo nacional se adapte al coste que supone el mantener esa oferta constante, y en un país viejo la tierra se encuentra en una situación excepcional, porque sus ganancias no se ven

[2] Véase libro VI, cap. 5.

afectadas por esta causa. Sin embargo, la diferencia entre la tierra y los demás agentes es solamente de grado, y gran parte del interés que presenta el estudio de la tierra proviene de las ilustraciones que proporciona acerca de un gran principio que está latente en todas las diferentes partes de la Economía.

Apéndice L[1]

La doctrina de Ricardo acerca de los impuestos y de las mejoras en la agricultura



Mucho se ha dicho ya acerca de la excelencia de las ideas de Ricardo y de sus imperfecciones en el modo de expresarlas, y especialmente hemos indicado las causas que le indujeron a sentar la ley del rendimiento decreciente sin las debidas distinciones. Lo mismo puede decirse de su manera de considerar la influencia de las mejoras y el gravamen de los impuestos en la agricultura. Estuvo, sobre todo, poco cuidadoso en sus críticas de Adam Smith; y, como dijo con razón Malthus (en el resumen de la sección X de su *Political Economy*), "mister Ricardo, quien generalmente busca resultados permanentes y finales, siempre ha conseguido una línea de conducta opuesta en relación con las rentas de la tierra. Tan sólo mirando hacia los resultados temporales, puede negarse la afirmación de Adam Smith, de que el cultivo del arroz o de las patatas produciría un rendimiento más elevado que el del trigo". Y Malthus no estaba quizá equivocado cuando añadía: "Prácticamente, hay razones para creer que, como el cambio del cultivo del trigo al del arroz sería gradual, no se produciría ni siquiera una disminución temporal de la renta".

Malthus se queja justamente de la contradicción de Ricardo al poner más atención en los resultados próximos que en los últimos con respecto a la renta y a las mejoras en la agricultura.

Sin embargo, en la época de Ricardo era de una gran importancia práctica insistir, y aun ahora es de mucho interés científico saber que en un país que no puede importar mucho trigo es muy fácil ajustar los impuestos sobre el cultivo y obstaculizar las mejoras en forma tal que se llegue a enriquecer a los propietarios y a empobrecer a los demás durante algún tiempo. No hay duda de que cuando el pueblo estuviera debilitado por la necesidad, los propietarios llegarían a sufrir pérdidas; pero ese hecho no quitaba fuerza a la afirmación de Ricardo de que la enorme subida de los precios de los productos agrícolas y de los arrendamientos que tuvo

[1] Compárese libro VI, cap. 9, § 4.

lugar en su tiempo era indicativa de un daño causado a la nación de importancia mucho mayor que los beneficios logrados, por los propietarios. Vamos a pasar en revista algunos de los argumentos que Ricardo se complacía en exponer, partiendo de supuestos bien definidos, con objeto de obtener resultados bien claros, que llamaran la atención y que el lector pudiera combinar él mismo a su modo para hacerlos aplicables a los hechos reales de la vida.

Pero sigamos a Ricardo y supongamos que la demanda del cereal es fija; entonces un impuesto sobre el mismo no afectaría a las rentas.

Supongamos primero que el cereal producido en un país es absolutamente necesario, es decir, que la demanda del mismo no tiene elasticidad, y que cualquier cambio en su coste marginal de producción afectaría solamente a lo necesario, es decir, que la demanda del mismo no tiene elasticidad, y que cualquier cambio en su coste marginal de producción afectaría solamente al precio pagado por él, y no a la cantidad consumida. Y supongamos que no se importa cereal. Entonces el efecto de un impuesto de un 10 por 100 sobre el cereal sería que su valor real subiera hasta que un 90 por 100 bastara para remunerar la dosis marginal, y, por tanto, cada una de las dosis aplicadas. El excedente bruto del cereal en cualquier terreno seguiría siendo, por consiguiente, el mismo de antes; pero como el impuesto se elevaría un 10 por 100, el remanente sería el 90 por 100 del antiguo excedente de cereal. Por consiguiente, puesto que cada porción del mismo habría subido en valor real en la relación de diez a nueve, el excedente real permanecería él mismo.

Pero la suposición de que la demanda de un producto es absolutamente inelástica es muy violenta. En realidad, es seguro que el aumento de precio haría que disminuyera inmediatamente la demanda de algunas clases de cereales, y, por consiguiente, el valor del cereal en general no subiría en proporción exacta al impuesto, y se aplicaría menos capital y menos trabajo al cultivo de todos los terrenos. Habría de ese modo una disminución en el excedente de cereal de todos los terrenos, pero no en la misma proporción en todos; y puesto que el impuesto se llevaría un 10 por 100 del excedente del cereal, mientras el valor de cada parte del mismo había subido en una relación menor que la de diez a nueve, habría una doble disminución del excedente real. (Los diagramas de la página 202 sugieren inmediatamente la manera de trasladar estos razonamientos al lenguaje de la geometría.)

La baja inmediata sería muy grande en las condiciones actuales en que la libre importación del cereal evita que el impuesto haga subir mucho su valor real; y el mismo resultado se produciría gradualmente, aun en la ausencia de importaciones, si el aumento de su valor real hiciera disminuir el número de la población, o si –lo es cuando menos probable– tuviese por efecto rebajar el tipo de vida y la eficiencia de la población obrera. Estos dos efectos obrarían ambos del mismo modo sobre el excedente de producción; ambos harían que la mano de obra fuera cara para el patrono, y el segundo haría también que los salarios reales fuesen bajos para el trabjador.

Los argumentos de Ricardo en relación con todas estas cuestiones son más bien difíciles de seguir, porque no da indicación alguna cuando deja de tratar de resultados que son *inmediatos* y pertenecen a un *período corto* con relación al crecimiento de la población, y pasa a ellos, que son *definitivos* y corresponden a un *período largo,* en el cual el valor de trabajo del producto tendría tiempo material suficiente para afectar al número de la población y, por consiguiente, la demanda del producto. Si se suplen esas omisiones de cláusulas de interpretación, se encontrará que casi todos sus argumentos son válidos.

Sobre el mismo supuesto, las mejoras que aumentan el rendimiento, para cada dosis de capital, en iguales cantidades, causarán una doble disminución de las rentas reales.

Podemos pasar ahora a su argumento relacionado con la influencia de las mejoras, en las artes de la agricultura, que él divide en dos clases. Es especialmente interesante, desde el punto de vista científico, su modo de considerar las de la primera clase, que comprende aquellas mejoras con las cuales "puede obtenerse el mismo producto con un capital menor, y sin estorbar la diferencia entre las potencias productivas de las porciones de capital sucesivas"[2], dejando a un lado, naturalmente, para los fines de su argumentación general, el hecho de que alguna mejora determinada pueda ser de mayor utilidad que otra para un terreno determinado. (Véase más arriba, libro IV, cap. 3, § 4.) Asumiendo, como anteriormente, que la demanda de cereal no tiene elasticidad, demuestra que el capital no se aplicaría ya a los terrenos más pobres (ni el cultivo más intenso de los más ricos), y, por consiguiente, el excedente medio en cereal, el excedente de cereal –por decirlo así– obtenido por medio de las aplicaciones del capital en las circunstancias más favorables, será un excedente con relación a los terrenos que no sean tan pobres como los que estaban antes en el margen del cultivo, y como la productividad diferencial de dos aplicaciones cualesquiera del capital permanece invariable, por hipótesis, el excedente de cereal debe necesariamente disminuir, y naturalmente el valor real y el valor de trabajo del excedente disminuirán en forma más que proporcional.

Esto puede verse con mayor claridad en la figura adjunta, en la cual la curva *Ac* representa el rendimiento que la tierra de todo país, considerado como si fuera una sola hacienda, proporciona a la dosis de capital y trabajo aplicadas a la misma, estando estas dosis dispuestas no en el orden de su aplicación, sino en el de su productividad. En equilibrio se aplican *OD* dosis, siendo el precio del cereal tal que un rendimiento *DC* es apenas suficiente para remunerar una dosis; toda cantidad de cereal producida está representada por la superficie *AODC,* de la cual *AHC* representa el excedente total del cereal. (Podemos detenernos a observar que el único cambio en la interpretación de este diagrama, que se hace necesario a causa de haberlo hecho referirse a todo el país y no a una sola hacienda, viene de que no podemos ahora, como entonces, suponer que todas las varias dosis de capital se aplican en el mismo lugar, y que, por consiguiente, los valores de iguales porciones –de la misma clase– de producto son iguales. Sin embargo, podemos obviar esta dificultad contando los gastos del transporte del producto a un mercado común como parte de sus gastos de producción, y asignando cierta parte de cada dosis de capital y de trabajo a los gastos de transporte.)

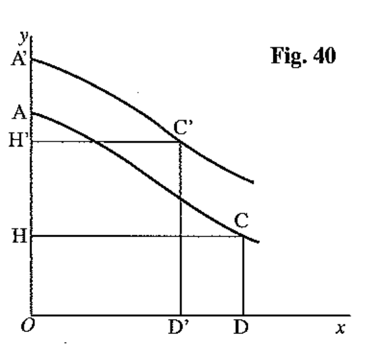


Fig. 40

[2] *Collected Works,* cap. II, pág. 42. Véase CANNAN: *Production and Distribution,* 1776-1848, págs. 325-326. La distinción de Ricardo entre esas dos clases de mejoras no es muy feliz y no necesita ser considerada aquí.

Ahora bien: una mejora de las que Ricardo coloca en la primera clase hará aumentar el rendimiento de la dosis aplicada en las condiciones más favorables de *OA* a *OA'*, y los rendimientos de las demás dosis, en la misma proporción, si no en cantidades iguales. El resultado será que la nueva curva de producto *A'C'* será una repetición de la antigua *AC*, pero más alta que ésta en una distancia igual a *AA'*. Por consiguiente, si hubiera una demanda ilimitada de cereal, de modo que pudiera aplicarse con provecho el número anterior de dosis *OD*, el excedente total de cereal seguiría siendo el mismo que antes del cambio. Pero, en realidad, un aumento inmediato de produccion no podría ser provechoso, y, por consiguiente, una mejora de esta especie debe necesariamente disminuir el excedente total del cereal. Y en el supuesto, sentado aquí por Ricardo, de que el producto total no sea aumentado, solamente se aplicarán *OD'* dosis, siendo esta cantidad determinada por la condición de que *A'OD'C'* sea igual a *AODC*, y el excedente total del cereal quedará reducido a *A'H'C'*. Este resultado es independiente de la forma de *AC*, y, lo que es lo mismo, de las cifras especiales elegidas para el ejemplo numérico que Ricardo utiliza como prueba de su argumento.

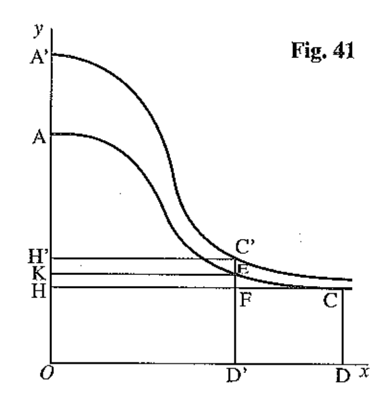
Mill sustituyó "iguales proporciones" en lugar de "iguales cantidades", y entonces probó a establecer el mismo resultado, pero en una forma correcta.

Y aquí podemos aprovechar la ocasión para observar que por regla general los ejemplos numéricos sólo pueden utilizarse como ilustraciones, y no como pruebas, pues es generalmente más difícil saber si el resultado ha sido asumido implícitamente en los números escogidos para el caso, que lo es el determinar independientemente si el resultado es cierto o no. Ricardo no tenía profundos conocimientos matemáticos; pero su instinto era único, y muy pocos matemáticos especializados podrían andar con tanta seguridad como él por entre los argumentos más peligrosos. Hasta la mente tan aguda y lógica de Mill era inferior a la suya en esa tarea.

Éste observó que es mucho más probable que una mejora haga aumentar los rendimientos del capital aplicado a distintas clases de terrenos, en *proporciones* iguales, que los del capital aplicado en *cantidades* iguales. (Véase su segundo caso, *Political Economy*, libro, IV, cap. III, § 4.) No reparó en que, al expresarse de ese modo, destruye por su base el argumento de Ricardo, que era que el cambio no alteraba las ventajas diferenciales de las varias aplicaciones de capital. Y, aunque llegó al mismo resultado que aquél, ello fue debido solamente a que dicho resultado estaba implícitamente contenido en los números que escogió para su ejemplo.

La figura adjunta tiende a demostrar que existen problemas económicos que no pueden ser tratados con seguridad por persona que no tenga el genio de Ricardo sin la ayuda de algún aparato, ya sea de matemáticas o de diagramas, que presente como un todo continuo las listas de fuerzas económicas, ya sea con respecto a la ley del rendimiento decreciente, ya a las de la demanda y de la oferta. La curva *AC* tiene la misma interpretación en esta figura que en la última; pero la mejora tiene por efecto aumentar el rendimiento de cada dosis de capital y de trabajo en una tercera parte, es decir, en una cantidad igual; y la nueva curva del producto *A'C'* está más arriba de *AC* en su extremidad izquierda que en la derecha. El cultivo está limitado a *OD'* dosis, y la superficie *A'OD'C'*, que representa el nuevo producto total, es, como anteriormente, igual a *AODC; y A'H'C'* es, como anteriormente, el nuevo excedente total de cereal. Ahora, puede probarse fácilmente que *A'H'C'* es cuatro terceras partes de *AKE*, y el ser ésta

mayor o menor que *AHC* depende de la forma especial que se dé a *AC*. Si ésta fuera una línea recta o casi recta (tanto los números de Mill como los de Ricardo representan puntos de una línea recta o casi recta de producto), *A'H'C'* sería menor que *AHC;* pero con la forma asignada a *AC* en nuestra figura, *A'H'C'* es mayor que *AHC*. Y así el argumento de Mill depende, para su conclusión, de la forma especial que tenga la curva de producto bruto, mientras no ocurre lo mismo con el de Ricardo.

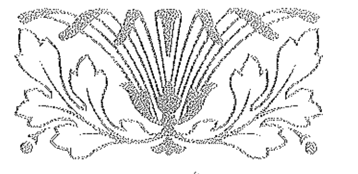


(Mill supone que la parte cultivada de un país consta de tres cantidades de terrenos, que producen, con un gasto igual, 60, 80 y 100 *bushels;* y entonces demuestra que una mejora que hiciera aumentar el rendimiento de cada dosis de capital en una tercera parte, haría disminuir las rentas del cereal en la relación de 60 a 26 2/3. Pero si hubiera considerado la fertilidad de un país distribuida de modo que los terrenos fueran de tres calidades que produjeran, con igual gasto, 60, 65 y 115 *bushels,* como se hace, aproximadamente en nuestra figura, habría encontrado que en ese caso la mejora haría subir las rentas del cereal en la relación de 60 a 66 2/3.)

La paradoja de Ricardo aplicada a los terrenos urbanos.

Por último, puede observarse que la paradoja de Ricardo en cuanto a los posibles efectos de las mejoras sobre la renta de la tierra es aplicable a los terrenos urbanos lo mismo que a los rurales. Por ejemplo, puede suponerse que el sistema norteamericano de almacenes de dieciséis pisos constituidos con armaduras de acero, y servidos por ascensores, se tornará de pronto muy eficiente, económico y conveniente, como consecuencia de mejoras introducidas en las artes de la construcción, en el alumbrado, en la ventilación y en la construcción de los ascensores. En este caso, la pauta dedicada al comercio en cada ciudad ocuparía una superficie menor que la que ocupa actualmente; un buen número de terrenos tendría que volver a destinarse a usos menos remuneradores, y el resultado sería probablemente una baja en todos los valores de situación de la ciudad.

Apéndice Matemático



NOTA I (pág. 123).—La ley de la disminución de la utilidad marginal puede expresarse del modo siguiente: Si u es la utilidad total de una cantidad x de una mercancía para una persona, dada en un momento determinado, la utilidad marginal vendrá medida por

$$\frac{du}{dx} \cdot \delta x;$$

mientras que

$$\frac{du}{dx}$$

mide el *grado marginal* de utilidad. Jevons y otros escritores utilizan la expresión *utilidad final* para indicar lo que Jevons en otra parte llama grado final de utilidad. No es fácil decir qué expresión es más conveniente, si bien la decisión no encierra ninguna cuestión de principio. Con sujeción a los requisitos mencionados en el texto

$$\frac{d^2u}{dx^2}$$

es también negativa.

NOTA II (pág. 127).—Si m es la cantidad de dinero o de poder general de compra del que dispone una persona en cualquier momento y representa su utilidad total para ella,

$$\frac{d\mu}{dm}$$

representará el grado marginal de utilidad del dinero para dicha persona.

Si p es el precio que está dispuesta a pagar por una cantidad x del artículo que le proporciona una satisfacción total u, se tendrá

$$\frac{d\mu}{dm}\Delta p = \Delta u; \qquad \text{y} \qquad \frac{d\mu}{dm}\frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}$$

Si p' es el precio que está dispuesta a pagar por una cantidad x' de otro artículo que le proporciona una satisfacción total u', será.

$$\frac{d\mu}{dm}\cdot\frac{dp'}{dx'} = \frac{du'}{dx'},$$

y, por consiguiente,

$$\frac{dp}{dx}:\frac{dp'}{dx'} = \frac{du}{dx}:\frac{du'}{dx'}$$

(Véase el capítulo de la *Teoría del cambio*, pág. 151, de Jevons.)

Cada aumento en los medios de la referida persona disminuye el grado marginal de utilidad del dinero para ella, es decir,

$$\frac{d^2\mu}{dm^2}$$

es siempre negativa.

Por tanto, si la utilidad marginal para ella de una cantidad x de un artículo permanece invariable, un aumento de sus recursos incrementa

$$\frac{du}{dx} \div \frac{d\mu}{dm},$$

es decir, aumenta

$$\frac{dp}{dx},$$

o sea el precio que está dispuesta a pagar por dicho artículo. Podemos considerar

$$\frac{dp}{dx}$$

como una función de m, u y x, y entonces tendremos que

$$\frac{d^2p}{dm\,dx}$$

será siempre positiva. Naturalmente,

$$\frac{d^2p}{du\,dx}$$

será siempre positiva.

NOTA III (pág. 138).—Sean P_2 P' dos puntos consecutivos de la curva de la demanda; tracemos PRM perpendicular a Ox y PP' que corte a Ox y Oy, en T y t, respectivamente, de modo que $P'R$ sea aquel incremento en la cantidad demandada que corresponde a una disminución PR en el precio por unidad del artículo.

Entonces, la elasticidad de la demanda en P vendrá medida por

$$\frac{P'R}{OM} \div \frac{PR}{PM}$$

es decir, por

$$\frac{P'R}{PR}\times\frac{PM}{OM};$$

o lo que es lo mismo, por

$$\frac{TM}{PM}\times\frac{PM}{OM},$$

o sea por

$$\frac{TM}{OM}$$

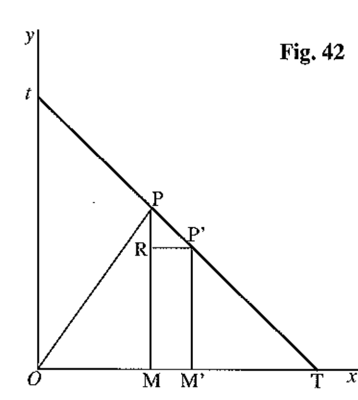


Fig. 42

o por

$$\frac{PT}{Pt}.$$

Cuando la distancia entre P y P' se disminuye indefinidamente, PP' se convierte en la tangente, y así queda demostrada la proposición establecida en la pág. 138.

Es evidente *a priori* que la medida de la elasticidad no puede ser alterada variando la relación que guardan entre sí las escalas en que se miden las distancias paralelas a Ox y Oy. Pero una prueba geométrica de este resultado puede obtenerse fácilmente por el método de proyecciones; por otra parte, es evidente de un modo analítico que

$$\frac{dx}{x} \div \frac{-dy}{y}$$

que es la expresión analítica de la medida de la elasticidad, no cambia de valor si la curva $y = f(x)$ se traza con nuevas escalas, de modo que su ecuación se convierta en $qy = f(px)$, en la cual p y q son constantes.

Si la elasticidad de la demanda es igual a la unidad para todos los precios del artículo, cualquier disminución en el precio causará un aumento proporcional en la cantidad comprada, y, por tanto, no producirá cambio alguno en el desembolso total que los compradores efectúan para la adquisición de dicho artículo. Esa demanda puede, por consiguiente, denominarse *demanda de gasto constante*. La curva que la representa, que podemos llamar *curva de gasto constante*, es una hipérbola rectangular con Ox y Oy como asíntotas, y una serie de curvas semejantes aparece representada por medio de las curvas de puntos en la figura siguiente.

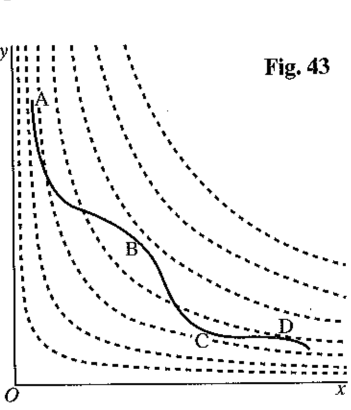


Fig. 43

Es conveniente acostumbrar la vista a la forma de estas curvas, de modo que cuando se mire la curva de demanda se pueda decir inmediatamente si está inclinada en un punto con respecto a la vertical formando un ángulo mayor o menor que la parte de una curva de gasto constante que pase por dicho punto. Se puede conseguir una mayor precisión trazando curvas de gasto constante sobre un papel transparente y colocando después éste sobre la curva de la demanda. De este modo puede verse, por ejemplo, inmediatamente que la curva de la demanda de la figura representa en cada uno de los puntos A, B, C y D una elasticidad igual, próximamente, a la unidad; entre A y B, lo mismo que entre C y D, representa una elasticidad mayor que la unidad; mientras que entre B y C, representa una elasticidad mayor que uno. Se encontrará que la práctica permite averiguar fácilmente la naturaleza de los supuestos con respecto al carácter de la demanda de una mercancía, que se hacen implícitamente al trazar una curva de demanda de una forma particular, y es una salvaguarda contra la introducción inconsciente de supuestos improbables.

La ecuación genera de las curvas de la demanda que representan en cada punto una elasticidad igual a n es

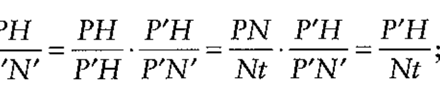
$$\frac{dx}{x} + n\frac{dy}{y} = 0, \text{ es decir, } xy^n = C.$$

Es bueno observar que en semejante curva

$$\frac{dx}{dy} = -\frac{C}{y^{n+1}},$$

es decir, que la proporción en la cual la cantidad demandada aumenta a consecuencia de una pequeña disminución en el precio varía inversamente a la $(n + 1)^{\text{ésima}}$ potencia del precio. En el caso de las curvas de gasto constante, varía inversamente al cuadrado del precio, o lo que es lo mismo en este caso, al cuadrado de la cantidad.

NOTA IV (pág. 143).—Midiendo el lapso de tiempo hacia abajo a lo largo del eje Oy, y las cantidades de que se trate por medio de distancias a lo largo de Oy, siendo P' y P puntos adyacentes de la curva que representa el crecimiento de la cantidad, el promedio de aumento en una pequeña unidad de tiempo $N'N$ es



$$\frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{P'H}\cdot\frac{P'H}{P'N'} = \frac{PN}{Nt}\cdot\frac{P'H}{P'N'} = \frac{P'H}{Nt};$$

Fig. 44

puesto que PN y $P'N'$ son iguales en el límite.

Si tomamos un año como unidad de tiempo, hallamos el tipo anual de aumento representado por el número inverso del de años en Nt.

Si Nt fuese igual a c, una constante para todos los puntos de la curva, entonces el tipo de aumento sería constante e igual a

$$\frac{1}{c}.$$

En este caso,

$$-x\frac{dy}{dx} = c$$

para todos los valores de x; es decir, que la ecuación de la curva sería $y = a - c \log x$.

NOTA Vª (pág. 158).—Hemos visto en el texto que el tipo al cual se descuentan las satisfacciones futuras varía mucho de un individuo a otro. Sea r el tipo de interés anual que debe añadirse a una satisfacción presente para hacer que se corresponda exactamente a una satisfacción futura, que sea de igual cantidad para el interesado, cuando llegue a producirse; r puede ser 50 o incluso 200 por 100 para una persona, mientras que para su vecino será una cantidad negativa. Además, algunas satisfacciones son más urgentes que otras, y hasta es concebible que una persona descuente placeres futuros, de un modo irregular y azaroso; es posible que esté dispuesta lo mismo a aplazar un placer por dos años que por uno, o, por otra parte, puede oponerse a un aplazamiento largo, pero no a uno corto. Existe alguna diferencia de opinión con respecto a si dichas irregularidades son o no frecuentes, y es asunto que no puede decidirse fácilmente; puesto que la apreciación de un placer es puramente subjetiva, sería difícil observar dichas irregularidades si llegaran a producirse. En el caso de que no existan, el tipo de descuento será el mismo para cada elemento del tiempo, o, dicho en otros términos, obedecerá a la ley exponencial. Y si h es la cantidad futura de un placer del cual la probabilidad es p, y que ocurrirá, si llega a ocurrir, en un tiempo t, y si $R = 1 + r$, el valor actual del placer será phR^{-t}. Sin embargo, no debe olvidarse que este resultado pertenece a la hedonística y no propiamente a la Economía.

Arguyendo sobre la misma hipótesis, podemos también decir que si w es la probabilidad de que una persona derive un elemento de felicidad Δh de la posesión de, digamos, un piano en el elemento de tiempo Δt, el valor actual del plano, para ella, será

$$\int_o^T wR^{-t}\frac{dh}{dt}dt.$$

Si tenemos que incluir toda la felicidad que resulta del acontecimiento en cualquier época, por remota que ésta sea, debemos tomar $T = \infty$. Si la fuente de placer es *impura*, para utilizar la frase de Bentham,

$$\frac{dh}{dt}$$

[a] En una carta a J. B. Clark en 1908, Marshall escribía que en las Notas V y XIII-XIV exponía completamente su teoría del capital. Su teoría general de la distribución en la Nota XXI, intentándola presentar de la forma más realista posible. El hecho de que se expusieran en notas y no en el texto se debe al lenguaje matemático compacto y preciso que algunos lectores podrían no llegar a comprender, a pesar de que la exposición, desde el punto de vista de Marshall, era de fácil comprensión. Pero otro aspecto importante de dicha carta es que indica que en 1874, es decir antes de que Walras publicase la primera parte de sus *Elementos de Economía política pura*, había terminado su Apéndice matemático, con lo que querría indicar su independencia y paternidad de algunos conceptos expuestos.

será probablemente negativa para algunos valores de t, y naturalmente, el valor total de la integral puede ser negativo.

NOTA VI (págs. 169-170).—Si y es el precio al cual una cantidad x de un artículo puede encontrar compradores en un determinado mercado, e $y = f(x)$ es la ecuación de la curva de la demanda, la utilidad del artículo vendrá medida por

$$\int_o^x f(x)dx,$$

donde a es la cantidad consumida.

Sin embargo, si una cantidad b del artículo es necesaria para la existencia, $f(z)$ será infinita, o, al menos, infinitamente grande, para valores de x menores que b. Debemos, por tanto, dejar sentada dicha necesidad y estimar por separado la utilidad total de aquella parte de la oferta del artículo que exceda de lo absolutamente necesario para la existencia; se tendrá naturalmente,

$$\int_b^a f(x)dx.$$

Si existen varios artículos que satisfagan la misma necesidad imperativa, como, por ejemplo, el agua y la leche, cada uno de los cuales apaga la sed, encontraremos que, en las circunstancias corrientes de la vida, no se comete error apreciable al adoptar el sencillo sistema de suponer que la oferta necesaria proviene exclusivamente del más barato.

Debe observarse que en la discusión del excedente del consumidor admitimos que la utilidad marginal del dinero para el comprador individual era la misma en todo tiempo. Estrictamente hablando, deberíamos tener en cuenta el hecho de que si éste gastara menos en té, la utilidad marginal del dinero para él sería menor de lo que es, y obtendría un elemento del excedente de los consumidores comprando otras cosas a precios que ahora no le proporcionan dicho rendimiento. Pero estos cambios en el excedente del consumidor (siendo de segundo orden de magnitud) pueden despreciarse, en el supuesto, que forma la base de toda la argumentación, de que su gasto en una cosa cualquiera, por ejemplo, té, sea sólo una pequeña parte de su gasto total. (Véase libro V, cap. 2, § 3.) Si, por cualquier motivo, fuese conveniente tener en cuenta la influencia que su gasto en té ejerce sobre el valor que el dinero tiene para él, bastaría multiplicar $f(x)$, dentro de la integral dada más arriba, por aquella función de $xf(x)$ (es decir, de la cantidad que ya ha gastado en té) que representa la utilidad marginal del dinero para él, cuando su *stock* de la misma ha quedado reducido en dicha cantidad.

NOTA VII (pág. 171).—Así, si a_1, a_2, a_3,... son las cantidades consumidas de los diversos artículos, de los cuales b_1, b_2, b_3,... son necesarios para la existencia, si $y = f_1(x)$, $y = f_2(x)$, $y = f_1(x)$,... son las ecuaciones de sus curvas de demanda, y si podemos despreciar todas las desi-

gualdades en la distribución de la riqueza, la utilidad total de la renta, dando por sentada la subsistencia, podría representarse por

$$\sum \int_b^a f(x)dx,$$

si pudiéramos encontrar un sistema para agrupar conjuntamente en una curva de demanda todas aquellas cosas que satisfacen las mismas necesidades y que son rivales; y también en grupos separados todas aquellas cosas cuyos servicios son complementarios (véase libro V, cap. 6). Pero no podemos hacerlo, y, por consiguiente, la fórmula queda como una mera expresión general que carece de aplicación práctica. Véase nota al pie de la pág. 169, y también la última parte de la Nota XIV.

NOTA VIII (pág. 171).—Si y es la felicidad que una persona deriva de una renta x, y si, siguiendo a Bernoulli, suponemos que el aumento de felicidad que deriva de la adición de un 1 por 100 a su renta es el mismo, sea cual fuere ésta, tenemos,

$$x\frac{dy}{dx} = K,$$

por tanto, $y = K \log x + C$, cuando K y C son constantes. Supongamos, de nuevo con Bernoulli, que, siendo a la renta que es suficiente para proporcionar las cosas estrictamente necesarias para la vida, la pena es superior al placer cuando la renta es menor que a, y es igual al mismo cuando la renta coincide con a; entonces nuestra ecuación se convierte en

$$y = K \log\frac{x}{a}.$$

Naturalmente, tanto K como a varían con el temperamento, la salud, los hábitos y el ambiente social de cada individuo. Laplace[b] da a x el nombre de *fortune physique,* y a y, el nombre de *fortune morale.*

Bernoulli parece creer que x y a representan ciertas cantidades de propiedad más bien que de renta; pero no podemos calcular la propiedad necesaria para la existencia sin efectuar previamente algún convenio acerca de la longitud de tiempo o período durante el cual ésta ha de servir para la existencia, es decir, sin tratarla realmente como una renta.

[b] Pierre-Simon Laplace (1749-1827). Matemático francés, uno de cuyos primeros trabajos científicos fue la aplicación de las matemáticas a la mecánica celeste, explicando las relaciones de los cuerpos celestes en el Universo. Asimismo, escribió trabajos sobre la fuerza de la gravedad, el movimiento de los proyectiles y el flujo y reflujo de las mareas, la forma y rotación de los anillos de Saturno y otros fenómenos. Al estudiar la atracción gravitacional de un esferoide sobre un objeto externo, ideó lo que se conoce hoy como ecuación de Laplace, que se usa para calcular el potencial de una magnitud física en un momento dado mientras está en movimiento continuo. Esta ecuación no sólo tiene aplicación en la gravitación, sino también en la electricidad, la hidrodinámica y otros aspectos de la Física.

Tal vez la indicación que más ha llamado la atención, después de la de Bernoulli, es la que hace Cramer[c] respecto de que puede decirse que el placer proporcionado por la riqueza varía según la raíz cuadrada de su cantidad.

NOTA IX (pág. 171).—El argumento de que el juego es una equivocación económica está basado, generalmente, en la hipótesis de Bernoulli u otra semejante. Pero sólo requiere el supuesto de que el placer del juego puede despreciarse, y el de que $\varphi''(x)$ es negativa para todo valor x, siendo $\varphi(x)$ el placer derivado de una riqueza igual a x.

En efecto, supongamos que la probabilidad de que un cierto acontecimento ocurra sea p, y que un hombre apuesta py contra $(l - p)$, y a que ocurrirá. Al hacerlo cambia su expectativa de felicidad de

$$\varphi(x) \text{ a } p\varphi[x + (1 - p)y] + (1 - p)\varphi(x - py).$$

Esto, desarrollado por el teorema de Taylor, se convierte en

$$\varphi(x) + \frac{1}{2}p(1-p)^2 y^2 \varphi''[x + \theta(1-p)y] + \frac{1}{2}p^2(1-p)y^2\varphi''(x - \theta py);$$

suponiendo que $\varphi''(x)$ sea negativa para todo valor de x, ésta es siempre menor que $\varphi(x)$.

Es cierto que la pérdida de felicidad probable no necesita ser mayor que el placer derivado del juego, y volvemos de nuevo necesariamente a la inducción de que los placeres del juego son *impuros,* según la frase de Bentham, puesto que la experiencia demuestra que son susceptibles de engendrar un carácter bilioso, incapaz de realizar un trabajo continuo y de gustar las satisfacciones más nobles y sólidas de la vida.

NOTA X (pág. 181).—Siguiendo la misma línea de pensamiento de la Nota I, supongamos que v representa la desutilidad o molestia que proporciona una cantidad de trabajo l; luego

$$\frac{dv}{dl}$$

medirá el grado marginal de desutilidad del trabajo, y, con sujeción a los requisitos mencionados, en el texto,

[c] Gabriel Cramer (1704-1752). Matemático suizo que es reconocido por su tratado sobre las curvas algebraicas que se publicó en 1750. Realizó trabajos la forma esférica de los planetas y el movimiento de sus ápsides y sobre el tratado de Newton respecto a las curvas cúbicas. Asimismo, editó las obras de los Bernoulli.

$$\frac{d^2v}{dl^2}$$

será positiva.

Sea m la cantidad de dinero o poder adquisitivo general de que dispone una persona, μ su utilidad total para ella, y, por tanto,

$$\frac{d\mu}{dm}$$

su utilidad marginal. Así, si Δw representa el salario que debe pagársele para inducirla a efectuar un trabajo Δl, entonces

$$\Delta w \frac{d\mu}{dm} = \Delta v,$$

y

$$\frac{dw}{dl} \cdot \frac{d\mu}{dm} = \frac{dv}{dl}.$$

Si suponemos que su despego para el trabajo no es fijo, sino variable, podemos considerar

$$\frac{dw}{dl}$$

como una función de m, v y l, y entonces, tanto

$$\frac{d^2w}{dm\,dl}$$

como

$$\frac{d^2w}{dv\,dl}$$

serán siempre positivas.

NOTA XI (pág. 295).—Si los miembros de cualquier especie de pájaros empezaran a adquirir hábitos acuáticos, todo aumento en la superficie de las membranas situadas entre sus dedos –ya se produjesen gradualmente por la operación de la selección natural o repentinamente

como un deporte– haría que sus deseos de vida acuática aumentaran y que la probabilidad de tener prole dependiera más del aumento de la membrana. De modo que, si $f(t)$ es la superficie media de la membrana en el momento t, el tipo de aumento de ésta crecerá (dentro de ciertos límites) con cada aumento de la membrana, y, por tanto, $f''(t)$ será positiva. Ahora bien: sabemos por el teorema de Taylor[d] que

$$f(t+h) = f(t) + hf'(t) + \frac{h^2}{1\cdot 2} f''(t+\theta h);$$

y si h es grande, de modo que h^2 sea muy grande, entonces $f(t + h)$ será mucho mayor que $f(t)$, aun cuando $f'(t)$ sea pequeña y $f''(t)$ nunca sea grande. Existe una relación más que superficial entre el progreso efectuado por las aplicaciones del cálculo diferencial a la física a fines del siglo XVIII y a principios del XIX, y el desarrollo de la teoría de la evolución. En Sociología, lo mismo que en Biología, estamos aprendiendo a observar los efectos acumulados de fuerzas que, aunque débiles al principio, adquieren mayor desarrollo con el crecimiento de sus propios efectos; y la forma universal, de la que cada uno de esos hechos es una personificación especial, es el teorema de Taylor; o, si ha de tenerse en cuenta la acción de más de una causa al mismo tiempo, la expresión correspondiente de una función de varias variables. Esta conclusión seguirá siendo válida, aunque investigaciones posteriores vengan a confirmar la sugerencia hecha por algunos mendelianos de que los cambios graduales en la raza son originados por las grandes divergencias entre los individuos del tipo predominante; puesto que la Economía es un estudio de la Humanidad, de naciones particulares y de capas sociales determinadas, y sólo indirectamente se ocupa de la vida de hombres de genio o de maldad y violencia excepcionales.

NOTA XII (pág. 381).—Si, como en la Nota X, v es la molestia proporcionada por la cantidad de trabajo que una persona tiene que realizar para obtener una cantidad x de un artículo del cual deriva un placer u, la satisfacción derivada de la obtención de otras cantidades será igual a la pena que le costará conseguirlas cuando

$$\frac{du}{dx} = \frac{dv}{dx}.$$

Si la pena proporcionada por el trabajo se considera como un placer relativo y escribimos $U \equiv -v$, entonces

[d] Brook Taylor (1685-1731), matemático inglés, discípulo de Newton, que continuó la obra de éste en el campo matemático. En su *Methodus Incrementorum* de 1715 analizó los cambios de variable, las diferencias finitas, a las que definió como incrementos y presentó el desarrollo en serie de una variable. Pero el reconocimiento de estas aportaciones tuvo que esperar hasta que Laplace en 1772 señalar su importancia para el desarrollo del cálculo diferencial. El teorema de Taylor lo que posibilita es aproximar una función derivable en el entorno reducido alrededor de un punto mediante un polinomio cuyos coeficientes dependen de las derivadas de la función en ese punto.

$$\frac{du}{dx}+\frac{dU}{dx}=0;$$

es decir, $u + U$ = un máximo en el punto en que su trabajo cesa.

NOTA XII bis (págs. 864-866).—En un artículo publicado en el *Giornale degli Economisti* de febrero de 1891, el profesor Edgeworth traza el diagrama adjunto, que representa los casos de permuta de manzanas por nueces, explicados en las páginas 863-866. Las manzanas se miden a lo largo del eje *Ox*, y las nueces, a lo largo del *Oy*; $Op = 4$, $pa = 40$, y *a* representa la terminación de la primera operación, en la cual se han canjeado cuatro manzanas por 40 nueces, en el caso en que *a* tiene la posición más ventajosa al empezar; *b* representa la segunda, y *c* la última etapa de dicho caso. Por el contrario, *a'* representa la primera etapa de la serie de operaciones en las cuales *b* tiene la posición más ventajosa al empezar, y *b'*, *c'* y *d'*, la segunda, tercera y última etapas, respectivamente. *QP*, el lugar geométrico en que *c* y *d'* deben necesariamente hallarse, ha sido denominado por el profesor Edgeworth la *curva de contrato*.

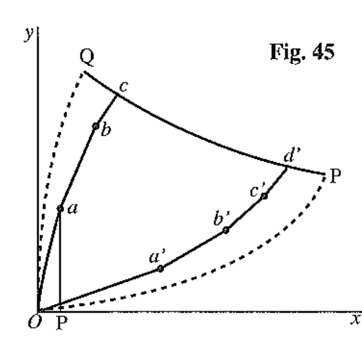


Fig. 45

Siguiendo el método adoptado en su *Mathematical Psychies* (1881), representa por *U* la utilidad total de las manzanas y nueces para *A* cuando éste ha dado *x* manzanas y recibido *y* nueces; *V* la utilidad total de las manzanas y de las nueces para *B* cuando éste ha recibido *x* manzanas y dado *y* nueces. Si se permutan otras Δx manzanas por Δy nueces, la permuta será indiferente para *A* si

$$\frac{dU}{dx}\Delta x+\frac{dU}{dy}\Delta y=0;$$

y será indiferente para *B* si

$$\frac{dV}{dx}\Delta x+\frac{dV}{dy}\Delta y=0.$$

Por consiguiente, éstas son las ecuaciones de las curvas de indiferencia *OP* y *OQ* de la figura, respectivamente, y la curva de contrato, que es el lugar geométrico de los puntos en los cuales los términos del cambio que son indiferentes para *A*, lo son también para *B*, tiene la elegante ecuación siguiente:

$$\frac{dU}{dx}\div\frac{dU}{dy}=:\frac{dV}{dx}\div\frac{dV}{dy}.$$

Si la utilidad marginal de las nueces es constante para *A* y también para *B*,

$$\frac{dU}{dy} \text{ y } \frac{dV}{dy}$$

son constantes, *U* se convierte en $\phi(a - x) + \alpha y$, y *V* en y $\psi(a - x) + \beta y$, y la curva de contrato se transforma en $F(x) = 0$, o $x = C$; es decir, se trata de una recta paralela al eje *Oy*, y el valor de $\Delta y : \Delta x$ dado por cualquiera de las curvas de indiferencia, una función de *C*, es decir, que es también una constante. Esta última aplicación de permuta, que el equilibrio se hallará en un punto en el cual se hayan canjeado *C* manzanas, y que el promedio final del cambio es una función de *C*, es decir, que es también una constante. Esta última aplicación de la versión matemática de la teoría del trueque o permuta realizada por el profesor Edgeworth, para confirmar los resultados a que se ha llegado en el texto, fue hecha por vez primera por mister Berry y publicada en el *Giornali degli Economisti*, de junio de 1891[e].

El sistema del profesor Edgeworth de representar *U* y *V* como funciones generales de *x* y de *y* tiene grandes atractivos para el matemático; pero parece menos adaptado para expresar los hechos cotidianos de la vida económica que el de considerar, como lo hizo Jevons, las utilidades marginales de las manzanas, como funciones de *x* simplemente. En este caso, si *A* carecía de nueces al empezar, como se supone en el caso particular analizado, *U* toma la forma

$$\int_o^x \varphi_1(a-x)\,dx+\int_o^y \psi_1(y)\,dy;$$

y de modo semejante para *V*. Entonces la ecuación de la curva de contrato adopta la forma

$$\varphi_1(a-x)\div\psi_1(y)=\varphi_2(x)\div\psi_2(b-y),$$

que es una de las ecuaciones de cambio de Jevons en su *Theory* (2.ª ed., página 108).

NOTA XIII (pág. 405).—Utilizando la misma anotación que en la Nota V, tomemos nuestro punto de partida con respecto al tiempo en la fecha en que se empieza a construir la casa, y sea, *T'* el tiempo que se tarda en construirla. En este caso, el valor actual de las satisfacciones que se espera derivar de la casa es

$$H=\int_{T'}^{T} wR^{-t}\frac{dh}{dt}\,dt.$$

[e] Se refiere a la polémica descri- ta en la nota a del Apéndice F.

Sea Δv el elemento de esfuerzo que se requiere para construir la casa en el intervalo de tiempo Δt (que media entre el momento t y el $t + \Delta t$); luego el valor actual del esfuerzo total será

$$V = \int_o^{T'} R^{-t} \frac{dv}{dt} dt.$$

Si hay, alguna inseguridad acerca del trabajo que se requerirá, debe contarse todo elemento posible, multiplicado por la probabilidad, w', de que se requiera, y entonces V se convierte en

$$\int_o^{T'} w' R^{-1} \frac{dv}{dt} dt.$$

Si tomamos como punto de partida la fecha de la terminación de la casa, se tiene

$$H = \int_o^{T_1} wR^{-t} \frac{dh}{dt} dt \qquad \text{y} \qquad V = \int_o^{T'} w' R^{t} \frac{dv}{dt} dt,$$

donde $T_1 = T - T'$, y en este punto de partida, aunque quizá el menos natural desde el punto de vista matemático, es el más racional desde el punto de vista de los negocios corrientes. Al adoptarlo, consideramos V como la totalidad de los esfuerzos realizados, llevando cada uno de ellos a cuestas la carga acumulada de las esperas entre la época en que fue realizado y aquella en que empieza a dar frutos.

La discusión de Jevons acerca de la inversión de capital queda algo perjudicada por el innecesario supuesto que establece acerca de que la función que la representa es una expresión de primer orden, lo que es tanto más notable, por cuanto el mismo Jevons, al descubrir la obra de Gossen, señaló las objeciones que pueden oponerse al sistema seguido por éste (y por Whewell[f]), que reemplaza por rectas las curvas multiformes que representan los verdaderos caracteres de las variaciones en las cantidades económicas.

[f] Puede referirse a William Whewell (1794-1866), filósofo y científico inglés. Trabajó en problemas de matemáticas, física, astronomía, geología, cristalografía, arquitectura, teología, educación, economía política, historia y filosofía. En 1820 ingresó en la Real Sociedad de Londres, en reconocimiento a la publicación de su libro *Elementary treatise on mechanics*, en el que se intentaba modernizar la enseñanza de las matemáticas e introducir el uso del cálculo en la física. Pero el primer libro que le supuso un importante reconocimiento fue *Astronomy and general physics considered with reference to natural theology* de 1833 en el que pretende demostrar que todos los grandes científicos creían en la existencia de un Creador, mientras que los ateos habían contribuido poco o nada a la ciencia. Pero su obra más importante es *History of the inductive sciences* de 1837, y apenas tres años más tarde publicó en dos tomos la *Philosophy of the inductive sciences*. Consideraba que la discusión entre científicos y filósofos como esencial e indispensable para la identificación y definición de las ideas fundamentales.

NOTA XIV (pág. 408).—Sean $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3,...$ las diversas cantidades de diferentes especies de trabajo, como, por ejemplo, el corte de maderas, el acarreo de piedras, la excavación de tierras, etc., por parte del obrero en cuestión, que se utilizarían en la construcción de la casa según un método o sistema dado, β, β', β'', y etc., las diversas cantidades, del acomodo de diferentes clases, tales como salas, cuartos dormitorios, oficinas, etc., que la casa proporcionaría según dicho sistema. Utilizando V y H lo mismo que en la nota anterior, $V, \beta, \beta', \beta''$, son funciones de $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3,...$ y H, siendo una función de $\beta, \beta', \beta'',...$, es también función de $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3,...$ Tenemos, pues, que encontrar las inversiones marginales de cada clase de trabajo para cada especie de uso.

$$\frac{dV}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta}\frac{d\beta}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta'}\frac{d\beta'}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta''}\frac{d\beta''}{d\alpha_1} = ...$$
$$\frac{dV}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta}\frac{d\beta}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta'}\frac{d\beta'}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta''}\frac{d\beta''}{d\alpha_2} = ...$$

Estas ecuaciones representan un equilibrio entre los esfuerzos y los beneficios. El coste real de una pequeña cantidad de trabajo adicional empleado en el corte de la madera y en su labrado viene compensado exactamente por el beneficio del acomodo adicional que puede conseguirse por medio del mismo. Sin embargo, si en lugar de ejecutar el trabajo él mismo, el constructor lo encarga a carpinteros, debemos considerar que V representa no su esfuerzo total, sino su desembolso total de poder de compra general. Entonces el tipo de remuneración que está dispuesto a dar a los carpinteros por un trabajo adicional, su precio marginal de demanda por el trabajo de éstos, vendrá medido por

$$\frac{dV}{d\alpha};$$

mientras que

$$\frac{dH}{d\beta}, \frac{dH}{d\beta'}$$

son las medidas en dinero de las utilidades marginales que le suponen los acomodos adicionales en salas y dormitorios, respectivamente, es decir, sus precios de demanda marginal, y son las eficiencias marginales del trabajo de los carpinteros para proporcionar dichos acomodos. Las ecuaciones demuestran, pues, que el precio de demanda del trabajo de los carpinteros tiende a ser igual al precio de demanda del acomodo adicional de dormitorios y de salas, multiplicado en cada caso por la eficiencia marginal del trabajo de los carpinteros para proporcionar dicho acomodo adicional, escogiendo unidades adecuadas para cada elemento.

Cuando se generaliza este resultado, de modo que se refiera a toda la demanda del trabajo de los carpinteros que existe en un mercado, se convierte en el siguiente: el precio de deman-

da (marginal) del trabajo de los carpinteros es igual a la eficiencia (marginal) del trabajo de los carpinteros al aumentar la oferta de cualquier producto, multiplicada por el precio de demanda (marginal) de dicho producto; o, para expresarlo en otras palabras; el salario de una unidad de trabajo del carpintero tiende a ser igual al valor de aquella parte de los productos a cuya fabricación constribuye, que representa la eficiencia marginal de una unidad de trabajo de los carpinteros con respecto a dicho producto; o, para utilizar una expresión de que nos ocupamos en el libro VI, cap. 1, tiende a ser igual al valor del *producto neto* de su trabajo. Esta proposición es muy importante y contiene en sí misma el núcleo de aquella parte de la teoría de la distribución que se relaciona con la demanda.

Supongamos, pues, que un constructor tiene el propósito de erigir ciertos edificios y está considerando qué acomodo le conviene proporcionar, como, por ejemplo, casas de vivienda, almacenes, fábricas y talleres. Las cuestiones que tendrá que decidir serán de dos clases: cuánto acomodo de cada clase le conviene proporcionar y qué medios empleará para ello. Así, además de decidir si le conviene construir chalets que ofrezcan cierta cantidad de acomodo, tiene que decidir qué agentes de producción utilizará y en qué proporciones; por ejemplo, si utilizará tejas o pizarra; cuánta piedra empleará; si utilizará fuerza de vapor para hacer el mortero, etc., o sólo para mover las grúas, y, si se encuentra en una gran ciudad, si hará montar el andamiaje por alguna de las empresas que hacen de ello una especialidad o por trabajadores corrientes, y así sucesivamente.

Supongamos, pues, que decide proporcionar una cantidad β de chalets, una cantidad β' de almacenes, una cantidad β'' de fábricas, y así sucesivamente, cada una de una clase determinada. Pero, en lugar de suponer que contrata simplemente β_1, β_2,..., cantidades de diferentes clases de trabajo, como antes, vamo a clasificar sus gastos en tres categorías: primera, salarios; segunda, precios de las materias primas, y tercera, interés del capital; constituyendo una cuarta categoría, el valor de su propio trabajo y de empresa.

Sean x_1, x_2,... las cantidades de diferentes clases de trabajo, incluyendo el de superintendencia, que contrata, siendo factores la cantidad de cada clase de trabajo, la duración y la intensidad del mismo.

Sean y_1, y_2,... las cantidades de diversas clases de materias primas que son utilizadas en los edificios, las cuales podemos suponer que se venden en dominio absoluto, en cuyo caso, los terrenos sobre los cuales están construidos son también materia prima desde el punto de vista actual, que es el del empresario individual.

Sea ahora z la cantidad de apropiación del empleo de capital para los diversos fines. Aquí debemos contar todas las formas de capital reducidas a una medida común en dinero, incluyendo los anticipos por salarios, por compras de materias primas, y también el uso y desgaste de la maquinaria de todas clases; los talleres y el terreno sobre el cual están construidos. Los períodos durante los cuales correrán dichas apropiaciones de capital variarán; pero deben reducirse a un *tipo compuesto,* es decir, en progresión geométrica, a una unidad tipo por ejemplo a un año.

En cuarto lugar, supongamos que u representa el equivalente en dinero del trabajo del empresario, las molestias, el desgaste, etc., que suponen las diversas empresas.

Además, hay varios elementos que habrían podido tenerse en cuenta por separado, pero que podemos suponer combinados con los ya mencionados. Así, la asignación que ha de hacerse para riesgos puede ser repartida entre las dos últimas categorías de gastos. Una parte adecuada de los gastos generales de la explotación del negocio (*costes suplementarios,* véase pág. 410) se distribuirá entre las cuatro partidas de salarios, materias del trabajo del empresario.

En estas circunstancias, V representa su desembolso total y H sus ingresos totales, encaminándose sus esfuerzos a hacer que $H - V$ sea un máximo. En este caso, tenemos ecuaciones semejantes a las ya dadas, a saber:

$$\frac{dV}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta'}\cdot\frac{d\beta'}{dx_1} = \ldots$$
$$\frac{dV}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta'}\cdot\frac{d\beta'}{dx_2} = \ldots$$
$$\ldots\ldots$$
$$\frac{dV}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta'}\cdot\frac{d\beta'}{dy_1} = \ldots$$
$$\ldots\ldots$$
$$\frac{dV}{dz} = \frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{dz} = \frac{dH}{d\beta'}\cdot\frac{d\beta'}{dz} = \ldots$$
$$\frac{dV}{du} = \frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{du} = \frac{dH}{d\beta'}\cdot\frac{d\beta'}{du} = \ldots$$

Es decir, que el desembolso marginal que el constructor está dispuesto a realizar por una pequeña oferta adicional δx_1, de la primera clase de trabajo, o sea

$$\frac{dV}{dx_1}\delta x_1,$$

será igual a

$$\frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{dx_1}\delta x_1,$$

es decir, a aquel incremento en sus ingresos totales H que obtendrá mediante el aumento del acomodo de chalets, que resultará de la pequeña oferta adicional de la primera clase de trabajo; éste será igual a una suma análoga con respecto al acomodo de almacenes, y así sucesivamente. De este modo, habrá distribuido sus recursos entre los diversos usos, de tal forma que no ganaría nada con distraer parte alguna de cualquier agente de produción –trabajo, mate-

rias primas, uso de capital– ni de su propio trabajo, de un edificio para dedicarlo a otro; tampoco ganaría nada con sustituir un agente por otro en cualquier rama de su empresa, ni con aumentar o disminuir uno u otro. Desde este punto de vista, nuestras ecuaciones tienen un alcance muy análogo al argumento del libro III, cap. 5, con respecto a la elección entre los diferentes usos de la misma cosa (véase una de las más interesantes notas *(f)* que acompañan a la brillante comunicación del profesor Edgeworth a la British Association, en 1889).

Hay algo más que decir (véase libro V, cap. 11, § 1, y libro VI, cap. I, § 8) acerca de la dificultad que ofrece la interpretación de la frase el producto *neto* de cualquier agente de proqueción, sea una clase particular de trabajo o cualquier otro agente, y quizá el resto de esta Nota, aunque idéntico a lo que antecede, puede leerse en una forma más conveniente en una etapa posterior del estudio. El constructor pagó

$$\frac{dV}{dx_1}\delta x_1$$

por el último elemento del trabajo del primer grupo, porque eso era su producto neto; y si lo dedicó a construir chalets, le produjo

$$\frac{dH}{d\beta}\cdot\frac{d\beta}{dx_1}\delta x_1,$$

como ingresos especiales. Ahora bien: si p es el precio por unidad que recibe por una cantidad β de acomodo de chalets, y, por tanto, $p\beta$ el precio que recibe por toda la cantidad β, y si ponemos, en obsequio a la brevedad, $\Delta\beta$ en lugar de

$$\frac{d\beta}{dx_1}\delta x_1,$$

el aumento de acomodo de chalets debido a la cantidad adicional de trabajo δx_1, el producto neto que estamos buscando no será $p\Delta\beta$, sino $p\Delta\beta + \beta\Delta p$, donde Δp es una cantidad negativa, y es la disminución en el precio de demanda originada por el aumento en la cantidad de acomodo de chalets ofrecida por el constructor. Hemos de hacer un breve estudio de las magnitudes relativas de estos dos elementos $p\Delta\beta$ y $\beta\Delta p$.

Si el constructor monopolizase la oferta de chalets, β representaría la oferta total de los mismos, y si ocurriera que la elasticidad de la demanda de ellos era menor que la unidad, cuando se ofreciese la cantidad β, entonces, al aumentar su oferta, haría disminuir sus ingresos totales, y $p\Delta\beta + \beta\Delta p$ sería una cantidad negativa. Pero, naturalmente, no habría permitido que la producción alcanzase una cantidad para la cual la demanda sería inelástica. El margen elegido para la producción sería ciertamente uno para el cual la cantidad negativa $\beta\Delta p$ fuese menor que $p\Delta\beta$, pero no necesariamente tanto que pudiera ser despreciada en la comparación. Éste es un hecho predominante en la teoría de los monopolios estudiada en el libro V, cap. 14.

Es también predominante en el caso de cualquier productor que tenga una clientela comercial limitada que no puede aumentar rápidamente. Si sus clientes tienen ya la cantidad de mercancías que necesitan, de tal modo que la elasticidad de su demanda sea temporalmente menor que la unidad, podría sufrir una pérdida al contratar un obrero adicional, aunque éste trabajase gratis. Este temor de estropear temporalmente el mercado ejerce una importante influencia en muchos problemas del valor relacionados con los períodos cortos (véase libro V, caps. 5, 7 y 11), y especialmente en aquellos períodos de depresión comercial y en aquellas reglamentaciones de asociaciones comerciales formales y no formales, que habremos de estudiar en una segunda obra. Existe una dificultad conjunta en el caso de las mercancías cuyos gastos de producción disminuyen rápidamente con cada aumento en la cantidad producida; pero aquí las causas que determinan los límites de la producción son tan complejas, que no vale la pena el intentar traducirlas al lenguaje matemático. (Véase libro V, cap. 12, § 2.)

Sin embargo, cuando estudiamos la acción de un empresario individual con el fin de ilustrar la acción normal de las causas que determinan la demanda general de los diversos agentes de la producción, parece evidente que deberíamos evitar los casos de esta clase. Deberíamos dejar los rasgos peculiares de éstos para analizarlos separadamente en estudios especiales y tomar nuestro ejemplo normal de un caso en el que el individuo sea sólo uno de los muchos que tienen acceso eficiente a un mercado, aunque sea indirecto. Si $\beta\Delta p$ es numéricamente igual a $p\Delta\beta$, en que β es la producción total de un gran mercado, y un empresario individual produjese β' una milésima parte de el aumento del ingreso procedente de la contratación de un trabajador adicional será $p\Delta\beta'$, que es igual a $p\Delta\beta$, y la deducción que ha de hacerse es sólo $\beta'\Delta p$, que es una milésima parte de $\beta\Delta p$ y puede despreciarse. Por consiguiente, para ilustrar una parte de la acción general de las leyes de la distribución estamos justificados al decir que el valor del producto neto del trabajo marginal de cualquier agente de producción es la cantidad de aquel producto neto tomada en el valor normal de venta del producto, es decir, $p\Delta\beta$.

Debe observarse que ninguna de estas dificultades depende del sistema de la división del trabajo ni de remuneración, si bien se hacen más notorias debido a la costumbre de medir los esfuerzos y satisfacciones en dinero. Robinson Crusoe, al construir un edificio para su uso, no encontraría que el aumento de su acomodo en una décima parte aumentaba su *confort* en una décima parte. Puede ser que lo que viniera a agregar fuese de la misma naturaleza que lo demás; pero, si se contase al mismo tipo de valor real para él, habría que tener en cuenta el hecho de que la nueva porción de acomodo haría que la antigua fuese de necesidad menos urgente y de un valor real algo inferior para él (véase la nota de la pág. 470). Por otra, parte, la ley del rendimiento creciente podría dar lugar a que le fuese difícil asignar a una media hora de trabajo determinado su verdadero producto neto. Por ejemplo, supongamos que algunas pequeñas hierbas, agradables como condimento y fácilmente transportables, creciesen en una parte de su isla, para llegar a la cual se necesitase medio día, y que haya ido allí para recogerlas. Después, dedica un día entero a la misma tarea, y regresa con una carga diez veces mayor que la primera. No podemos separar el rendimiento de la última media hora del resto; lo único que podemos hacer es tomar el día como unidad y comparar su rendimiento de satisfacción con el

de otros días dedicados a otros trabajos, y en el moderno sistema industrial tenemos la tarea semejante, pero más difícil de tomar, para algunos fines, todo el proceso de producción como una sola unidad.

Sería posible extender el alcance de sistemas de ecuaciones como los que hemos estado considerando y aumentar sus detalles hasta que comprendieran todos los aspectos que se relacionan con la demanda en el problema de la distribución. Pero, si bien una ilustración matemática del modo en que obran una serie definida de causas puede ser completa en sí misma y estrictamente exacta dentro de sus límites claramente definidos, no ocurre así cuando se trata de comprender la totalidad de un problema complejo de la vida real o una parte considerable del mismo, en una serie de ecuaciones. En efecto, muchas consideraciones importantes, especialmente las relacionadas con las influencias tan variables del elemento tiempo, no se prestan fácilmente a la expresión matemática: deben ser omitidas del todo o recortadas hasta parecerse a los pájaros y animales convencionales del arte decorativo. Y de ahí surge una tendencia a asignar proporciones equivocadas a las fuerzas económicas, dando mayor importancia a los elementos que se prestan más fácilmente a los métodos analíticos. Sin duda, este peligro es inherente a todas las aplicaciones, no sólo del análisis matemático, sino de cualquier especie, a los problemas de la vida real. Es un peligro que el economista, más que nadie, debe tener presente en todo instante. Pero el evitarlo del todo sería abandonar los principales medios de que dispone el progreso científico, y en estudios escritos especialmente para lectores matemáticos es conveniente proceder de un modo audaz en la búsqueda de amplias generalizaciones.

En tales estudios puede ser conveniente, por ejemplo, considerar H como la suma total de satisfacciones y V como la suma total de molestias (esfuerzos, sacrificios, etc.) que se causan a una comunidad por motivos económicos; simplificar la noción de la acción de estas causas por supuestos análogos a los que van comprendidos, más o menos conscientemente, en las diversas formas de la doctrina que establece que la tendencia constante de esas causas es la consecución de la *máxima satisfacción* para toda la comunidad (véase más arriba, págs. 522-527); o, en otros términos, que existe una tendencia constante a hacer que $H - V$ sea un máximo para la sociedad como un todo. Según este sistema, las ecuaciones diferenciales resultantes de la misma clase de las que hemos estado estudiando se interpretarán como representativas del valor determinado en todos los campos de la Economía por el equilibrio de grupos de utilidad con otros de desutilidad, de grupos de satisfacciones con otros de costes reales. Tales estudios están, sin embargo, fuera de lugar en un tratado como éste, en que las matemáticas sólo se utilizan para expresar en un lenguaje exacto y más preciso aquellos métodos de análisis, y de razonamiento que el público adopta de ordinario, en una forma más o menos consciente, respecto a los asuntos de la vida cotidiana.

Puede admitirse, ciertamente, que esos estudios tienen algunos puntos de semejanza con el método de análisis, aplicado en el libro III a la utilidad total de algunas mercancías particulares. La diferencia entre los dos casos es, principalmente, de grado, pero de un grado tan elevado que viene a resultar prácticamente una diferencia de especie. En efecto, en el primer caso tomamos cada artículo en sí mismo y con referencia a un mercado particular, y tenemos en cuenta cuidadosamente las circunstancias de los consumidores en la época y lugar de que se trate. De ese modo, seguimos la práctica de los ministros de Hacienda y de cuantos estudian política financiera, aunque, quizá, con mayores precauciones. Observamos que unos pocos artículos son consumidos principalmente por los ricos, y que, por tanto, las utilidades reales totales de éstos son menores de lo que parecían indicar las medidas en dinero de dichas utilidades. Pero suponemos, como el resto del mundo, que, por regla general y no habiendo causa en contrario, las utilidades reales totales de dos artículos que son consumidos principalmente por los ricos están casi en la misma relación mutua que sus medidas en dinero, y que lo mismo puede decirse de los artículos cuyo consumo se reparte entre los ricos, la clase media y los pobres en proporciones semejantes. Tales cálculos no son sino aproximados; pero cada dificultad particular, cada fuente de posible error se hace más visible debido a la precisión de nuestras frases: no introducimos supuestos que no estén latentes en la práctica de la vida corriente, y no emprendemos tarea alguna que no se practique en ésta, aunque de modo más resumido; no introducimos supuestos nuevos, y presentamos con toda claridad aquellos que no pueden evitarse. Pero si bien esto es posible cuando se trata de artículos especiales con referencia a determinados mercados, no parece serlo con respecto a los numerosos elementos económicos que caen dentro de la doctrina de la máxima satisfacción. Las fuerzas de la oferta son especialmente heterogéneas y complejas; comprenden una infinita variedad de esfuerzos y sacrificios, directos e indirectos, por parte del pueblo en todas las variedades de categorías industriales; y si no hubiese otro obstáculo que se opusiera a la interpretación concreta de la doctrina se encontraría uno fatal en el supuesto en ella latente de que el coste de la educación de los niños y de su preparación para el trabajo, que han de efectuar, puede medirse del mismo modo que el de la instalación de una máquina.

Por razones análogas a las indicadas en este caso típico, nuestras notas matemáticas abarcarán cada vez menos terreno a medida que aumente la complejidad de los asuntos estudiados en el texto. Algunas de las que siguen se refieren a los monopolios, los cuales presentan algunos aspectos que están muy indicados para ser tratados por medio del análisis directo. Pero la mayoría de las restantes se refieren a ilustraciones de la oferta y la demanda conjuntas, y compuestas, las cuales tienen mucho de común con la esencia de esta Nota, mientras que la última de dicha serie, la Nota XXI, comprende un estudio general del problema de la distribución y del cambio (sin hacer referencia al elemento tiempo), pero sólo en el sentido de señalar que los ejemplos matemáticos utilizados indican un sistema de ecuaciones cuyo número no es mayor ni menor que el de las incógnitas introducidas en ellas.

NOTA XIV bis (pág. 434).—En los diagramas de este capítulo (libro V, cap. 6) las curvas de oferta presentan todas una pendiente positiva, y en nuestras versiones matemáticas de las mismas supondremos que los gastos marginales de producción están determinados con una exactitud que no existe en la vida real; no tendremos en cuenta el tiempo que se requiere para desarrollar un negocio representativo con las economías internas y externas de la producción en gran escala, e ignoraremos todas aquellas dificultades relacionadas con la ley del rendimiento creciente que se estudian en el libro V, cap. 12. El obrar de otro modo nos llevaría a complicaciones matemáticas, las cuales, aunque no carecen de utilidad, no estarían en su lugar en un tratado de esta índole. Por tanto, lo expuesto en esta Nota y en las siguientes deberá considerarse como un bosquejo, más bien que como un estudio completo.

Sean a_1, a_2, etc., los factores de producción de un artículo A, y supongamos que sus ecuaciones de oferta son $y = \varphi_1(x)$, $y = \varphi_2(x)$, etc. Sean $m_1 x$, $m_2 x$,..., el número de unidades de los mismos requeridas para la producción de x unidades de A, no siendo m_1, m_2,... constantes, sino funciones de x. Entonces la ecuación de la oferta será

$$y = \Phi(x) = m_1\varphi_1(m_1 x) + m_2\varphi_2(m_2 x) + \ldots \equiv \Sigma[m\varphi(mx)].$$

Sea $y = F(x)$ la ecuación de la demanda para el artículo terminado; luego la ecuación de la demanda derivada de a, el $r^{\text{ésimo}}$ factor será

$$y = F(x) = -[\Phi(x) - m_r\varphi_r(m_r x)]$$

Pero en esta ecuación y es el precio no de una unidad del factor, sino de m unidades, y para obtener una ecuación expresada en términos de unidades fijas, sea η el precio de una unidad, y si $m_r x$, luego

$$\eta = \frac{1}{m_r}$$

y la ecuación se transforma en

$$\eta = f_e(\xi) = \frac{1}{m_r}\left[F\left(\frac{1}{m_r}\xi\right) - \left[\Phi\left(\frac{1}{m_r}\xi\right) - m_r\varphi_r(\xi)\right]\right].$$

Si m_r es una función de x, por ejemplo, $= \psi_r(x)$, x estará determinada en términos de ξ por la ecuación $\xi = x\psi_r(x)$, de modo que m_r puede escribirse $\chi_r(\xi)$; sustituyendo, tenemos η expresada como una función de ξ. La ecuación de la oferta de a_r es, simplemente, $\eta = \varphi_r(\xi)$.

NOTA XV (pág. 435).—Sea la ecuación de la demanda de cuchillos:

	$y = F(x)$	(1),
la ecuación de la oferta de cuchillos	$y = \Phi(x)$	(2),
la de la oferta de mangos	$y = \varphi_1(x)$	(3),
la de la oferta de láminas	$y = \varphi_2(x)$	(4),

luego la ecuación de la demanda de cuchillos será

$$y = f_1(x) = F(x) - \varphi_2(x) \quad \ldots\ldots \quad (5).$$

La medida de la elasticidad de (5) es

$$-\left[\frac{x f_1'(x)}{f_1(x)}\right]^{-1},$$

es decir,

$$-\left[\frac{x f_1'(x) - x\varphi_2'(x)}{f_1(x)}\right]^{-1}$$

o, lo que es lo mismo,

$$\left[-\frac{xF'(x)}{F(x)} \cdot \frac{F(x)}{F_1(x)} + \frac{x\varphi_2'(x)}{f_1(x)}\right]^{-1}$$

Ésta será tanto menor cuanto más perfectamente se cumplan las siguientes condiciones: 1.ª, que

$$-\frac{xF'(x)}{F(x)}$$

que es necesariamente positiva, sea grande, es decir, que la elasticidad de la demanda de cuchillos sea pequeña; 2.ª, que $\varphi_2'(x)$ sea positiva y grande, es decir, que el precio de la oferta de láminas aumente rápidamente con un aumento de la cantidad ofrecida, y disminuya rápidamente con una disminución de la misma, y 3.ª, que

$$\frac{F(x)}{f_1(x)}$$

sea grande, es decir, que el precio de los mangos no represente más que una pequeña parte del de los cuchillos.

Una investigación semejante, pero más completa, conduce esencialmente a los mismos resultados cuando las unidades de los factores de producción no son fijas, sino variables, como en la Nota precedente.

NOTA XVI (pág. 436).—Supongamos que m *bushels* de lúpulo se utilizan para fabricar un galón de cerveza de cierta clase, de la cual en equilibrio se venden x' galones a un precio $y' = F(x')$. Supongamos que m se convierte en $m + \Delta m$, y que, como resultado de ello, cuando se ofrecen todavía x' galones a la venta, éstos encuentran compradores a un precio $y' + \Delta y'$; luego

$$\frac{\Delta y'}{\Delta m}$$

representa el precio de demanda marginal de lúpulo; si éste es mayor que el precio de oferta, los fabricantes tendrán interés en utilizar más lúpulo en la fabricación de cerveza. Para poner el caso en una forma más general, sean $y = F(x, m)$, $y = \Phi(x, m)$, las ecuaciones de la oferta y la demanda de cerveza, siendo x el púmero de galones y m el número de *bushels* de lúpulo en cada galón. De donde $F(x, m) - \Phi(x, m)$ = el exceso del precio de demanda sobre el de oferta. En equilibrio, éste es igual a cero, naturalmente; pero si fuese posible convertirlo en una suma positiva haciendo variar m, el cambio se efectuaría; por tanto (suponiendo que no hay cambio perceptible en el gasto ocasionado por la fabricación de cerveza aparte del que resulte del aumento en la cantidad de lúpulo),

$$\frac{dF}{dm} = \frac{d\Phi}{dm},$$

la primera representa el precio de demanda marginal de lúpulo, y la segunda su precio de oferta marginal, y, por tanto, ambas son iguales.

Este método, naturalmente, puede también aplicarse en los casos en que existan variaciones concurrentes en dos o más factores de producción.

NOTA XVII (pág. 437).—Supongamos que una cosa, ya sea un artículo terminado o un factor de producción, se distribuye entre dos usos, de modo que de la cantidad total x la parte dedicada al primer uso es x, y la destinada al segundo uso x_3. Sea $y = \varphi(x)$ la ecuación de la oferta total; $y = f_1(x_1)$ e $y = f_2(x_2)$ las ecuaciones de la demanda para el primero y segundo usos, respectivamente. Entonces, el equilibrio, las tres incógnitas x_1, x_2 y x_3 están determinadas por las tres ecuaciones $f_1(x_1) = f_2(x_2) = \varphi(x)$; $x_1 + x_2 = x$.

Supongamos ahora que se desea obtener por separado las relaciones de la oferta y la demanda de la cosa en su primer uso, en el supuesto de que sean cualesquiera las perturbaciones que puedan presentarse en su primer uso, su oferta y demanda para el segundo permanecen en equilibrio, es decir, que su precio de demanda para el segundo uso sea igual a su precio de oferta para la cantidad total que realmente se produce, esto es, que $f_2(x_2) = \varphi(x_1 + x_2)$. De esta ecuación podemos determinar x_2 en términos de x_1, y, por tanto, podemos escribir $\varphi(x) = \psi(x_1)$. Así pues, la ecuación de la oferta de la cosa en su primer uso se convierte en $y = \psi(x_1)$, y ésta, con la ecuación ya conocida $y = f_1(x_1)$, dan las relaciones deseadas.

NOTA XVIII (pág. 438).—Sean los productos conjuntos a_1, a_2,..., y supongamos que se producen m_1x, m_2x,..., de cada uno de ellos como reponsultado de x unidades de su proceso conjunto de producción, para el cual la ecuación de la oferta sea $y = \varphi(x)$. Sean

$$y = f_1(x), \qquad y = f_2(x), \ldots$$

sus respectivas ecuaciones de demanda. Entonces, en equilibrio, se tendrá

$$m_1 f_1(m_1 x) + m_2 f_2(m_2 x) + \ldots = \varphi(x).$$

Sea x' el valor de x determinado por esta ecuación; luego $f_1(m_1x')$, $f_2(m_2x')$, etc., serán los precios de equilibrio de los diversos productos conjuntos. Naturalmente, m_1 y m_2 se expresan, si es necesario, en términos de x'.

NOTA XIX (pág. 439).—Este caso corresponde, *mutatis mutandis,* al estudiado en la Nota XVI. Si en equilibrio se ofrecen anualmente x' bueyes y se venden a un precio $y' = \varphi(x')$, y cada buey rinde m unidades de carne, y si los ganaderos hallan que modificando la crianza y la alimentación de los bueyes pueden aumentar la producción de carne hasta llegar a Δm unidades de carne (permaneciendo invariables las pieles y demás productos conjuntos), y el coste adicional que se requiere para efectuarlo es $\Delta y'$, entonces

$$\frac{\Delta y'}{\Delta m}$$

representa el precio de oferta marginal, de la carne de buey; este precio fuese menor que el precio de venta, no les tendría cuenta a los ganaderos introducir dicho cambio.

NOTA XX (pág. 440).—Sean a_1, a_2,... cosas que son adecuadas para realizar exactamente la misma función. Supongamos elegidas de tal modo sus unidades de cualquiera de las demás. Sean sus ecuaciones de oferta

$$y_1 = \varphi_1(x_1), \qquad y_2 = \varphi_2(x_2), \ldots$$

En estas ecuaciones cambiemos las variables y expresémoslas en la forma

$$x_1 = \psi_1(y_1), \qquad x_2 = \psi_2(y_2), \ldots$$

Sea $y = f(x)$ la ecuación de la demanda del servicio para el cual todas ellas son adecuadas. Entonces x e y estarán determinadas, en equilibrio, por las ecuaciones $y = f(x)$, $x = x_1 + x_2 + \ldots$ e $y_1 = y_2 = \ldots = y$ (las ecuaciones deben ser tales que ninguna de las cantidades x_1, x_2,... pueda tener un valor negativo. Cuando y_1 haya descendido hasta cierto límite, x_1 será igual a cero; y para valores inferiores, x_1 seguirá siendo cero; no se hace negativa). Como se observó en el texto, debe suponerse que las ecuaciones de la oferta siguen todas la ley del rendimiento decreciente, es decir, que $\varphi_1'(x)$, $\varphi_2'(x)$, ... son siempre positivas.

NOTA XXI[h] (pág. 442).—Podemos dar ahora una ojeada a los problemas de la demanda conjunta, de la demanda compuesta de la oferta conjunta y de la oferta compuesta cuando surgen todas juntas, con objeto de asegurarnos que nuestra teoría abstracta tiene tantas ecuaciones como incógnitas, ni más ni menos.

En un problema de demanda conjunta podemos suponer que existe n artículo, A_1, A_2,..., A_n. Supongamos que A_1 tiene α_1 factores de producción, A_2 tiene α_2 factores, y así sucesivamente, de modo que el número total de factores ae producción sea $\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + ... + \alpha_n$; sea este número = m.

Primero, supongamos que todos los factores son distintos, de modo que no existe demanda compuesta; que cada factor tiene un proceso de producción separado, de modo que no hay productos conjuntos, y, por último, que ningún factor puede servir para el mismo uso que otro, de modo que no existe oferta compuesta. Tenemos entonces $2n + 2m$ incógnitas, es decir, las cantidades y precios de n artículos y de m factores; y para determinarlas tenemos $2m + 2n$ ecuaciones, es decir: 1.°, n ecuaciones de demanda, cada una de las cuales relaciona el precio y la cantidad de un artículo; 2.°, n ecuaciones, cada una de las cuales iguala el precio de oferta para cualquier cantidad de un artículo a la suma de los precios de las correspondientes cantidades de sus factores; 3.°, m ecuaciones de oferta, cada una de las cuales relaciona el precio de un factor con su cantidad, y, por último, 4.°, m ecuaciones, cada una de las cuales indica la cantidad de un factor que se utiliza en la producción de una determinada cantidad del artículo.

Ahora, tengamos en cuenta no sólo la demanda conjunta, sino también, la compuesta. Supongamos que β_1 de los factores de producción consiste en una misma cosa, por ejemplo, en algún trabajo de carpintero de cierta eficiencia; en otros términos, supongamos que el trabajo de los carpinteros es uno de los factores de producción de β_1 de los n artículos A_1, A_2... Luego, toda vez que se admite que el trabajo de los carpinteros tiene el mismo precio en cualquiera de las producciones en que se emplee, hay solamente un precio para cada uno de estos factores de producción, y el número de incógnitas queda disminuido en $\beta_1 - 1$; también el número de ecuaciones de oferta había disminuido en $\beta_1 - 1$, y así sucesivamente para los demás casos.

Tengamos ahora también en cuenta la oferta conjunta. Supongamos que γ_1 de las cosas utilizadas en la producción de los artículos sean productos conjuntos del mismo proceso. Luego el número de incógnitas no sufrirá alteración, pero el número de ecuaciones de oferta quedará reducido en $(\gamma_1 - 1)$; sin embargo, esta deficiencia queda compensada por una nueva serie de $(\gamma_1 - 1)$ ecuaciones que relacionan las cantidades de estos productos conjuntos, y así sucesivamente.

Por último, supongamos que una de las cosas utilizadas tiene una oferta compuesta procedente de δ_1 fuentes rivales; de donde, reservando las antiguas ecuaciones de oferta para la primera de estas rivales, se tienen $2(\delta_1 - 1)$ incógnitas adicionales, que consisten en los precios y cantidades de las $(\delta_1 - 1)$ restantes rivales. Éstas se corresponden con $(\delta_1 - 1)$ ecuaciones de oferta para las rivales y con $(\delta_1 - 1)$ ecuaciones entre los precios de las δ_1 rivales.

[h] Schumpeter consideraba que la Nota XXI es una prueba concluyente de la homogeneidad entre el modelo de Marshall y el de Walras.

De este modo, por complejo que se haga el problema, podemos ver que está teóricamente determinado, porque el número de incógnitas es siempre el mismo que el número de ecuaciones que obtenemos.

NOTA XXII (pág. 533).—Si $y = f_1(x)$ e $y = f_2(x)$ son las ecuaciones de las curvas de la demanda y de la oferta, respectivamente, la cantidad de producción que proporciona el máximo ingreso de monopolio se halla haciendo que $[xf_1(x) - xf_2(x)]$ sea un máximo, es decir, que es la raíz o una de las raíces de la ecuación

$$\frac{d}{dx}[xf_1(x) - xf_2(x)] = 0.$$

La función de la oferta está representada aquí por $f_2(x)$ en lugar de estarlo, como anteriormente, por $\varphi(x)$, en parte para hacer resaltar el hecho de que el precio de oferta no significa aquí exactamente lo mismo que en las notas anteriores, y en parte, para seguir el sistema de numeración, de las curvas, que se necesita para evitar confusiones ahora que su número se aumenta.

NOTA XXIII (pág. 534).—Si se establece un impuesto cuyo importe total sea $F(x)$, y deseamos hallar el valor de x que proporciona el máximo ingreso de monopolio, tendremos

$$\frac{d}{dx}[xf_1(x) - xf_2(x) - F(x)] = 0;$$

y es evidente que si $F(x)$ es constante, como en el caso de un derecho de licencia, o varía con $xf_1(x) - xf_2(x)$, como en el caso de un impuesto sobre la renta, esta ecuación tiene las mismas raíces que tendría si $F(x)$ fuese igual a cero.

Tratando el problema geométricamente, observarnos que, si se impone a un monopolio un gravamen fijo suficiente para dar lugar a que la curva del ingreso de monopolio descienda hasta quedar por debajo del eje Ox, y si q' es el punto de la nueva curva que queda verticalmente por bajo de L en la figura 35, la nueva curva en q' tocará a una de las curvas de una familia de hipérbolas rectangulares trazadas, con yO como asíntota para una rama de las mismas y Ox para la otra. Estas curvas pueden denominarse *curvas de pérdida constante.*

Asimismo, un impuesto proporcional al ingreso de monopolio y, por ejemplo, m veces dicho ingreso (siendo m menor que 1), hará que la curva QQ' sea sustituida por otra, de la cual cada ordenada será $(1 - m)$ por la ordenada del punto correspondiente de QQ', es decir, el punto que tiene la misma abscisa. Las tangentes a los puntos correspondientes en las posiciones antiguas y nuevas de QQ' cortarán a Ox en el mismo punto, como se hace evidente por el método de las proyecciones. Pero es una ley de las hipérbolas rectangulares que tienen las mismas asíntotas, que si se traza una paralela a una asíntota que corte a las hipérbolas, y, se trazan tangentes a las mismas en sus puntos de intersección, éstas cortarán todas a la otra asíntota en

el mismo punto. Por tanto, es el punto que en la nueva posición de QQ' corresponde a q'_2, y si llamamos G al punto en el cual la tangente común a la hipérbola y a QQ' corta a Ox, Gq'_2 será tangente a la hipérbola que pasa por q_2'; es decir, que q_2' es un punto de máximo ingreso en la nueva curva.

Los métodos geométricos y analíticos de esta Nota pueden aplicarse a los casos en que se establece un impuesto sobre el producto del monopolio, tales como los expuestos en la última parte del § 4 del texto.

NOTA XXIII bis (pág. 540).—Estos resultados pueden demostrarse fácilmente por el método geométrico de Newton, y mediante la aplicación de las propiedades, bien conocidas de la hipérbola rectangular. Pueden también demostrarse analíticamente. Sea, como anteriormente, $y = f_1(x)$ la ecuación de la curva de la demanda; $y = f_2(x)$, la de la curva de la oferta; mientras que la de la curva del ingreso de monopolio es $y = f_3(x)$, en la que $f_2(x) = f_1(x) - f_2(x)$, y la ecuación de la curva del excedente del consumidor, $y = f_4(x)$, donde

$$f_4(x) = \frac{1}{x}\int_o^x f_1(\alpha)d\alpha - f_1(x).$$

La de la curva del beneficio total es $y = f_5(x)$, donde

$$f_5(x) = f_3(x) + f_4(x) = \frac{1}{x}\int_o^x f_1(\alpha)d\alpha - f_2(x);$$

resultado que puede, naturalmente, ser obtenido de un modo directo. La de la curva del beneficio de transacción es $y = f_6(x)$, en la que

$$f_6(x) = f_3(x) + nf_4(x);$$

contándose por el monopolista el excedente de los consumidores en n veces su valor real.

Para hallar OL (fig. 37), es decir, la cantidad cuya venta proporciona el máximo ingreso de monopolio, tenemos la ecuación

$$\frac{d}{dx}[xf_3(x)] = 0; \text{ es decir, } f_1(x) - f_2(x) = x[f_2'(x) - f_1'(x)];$$

el primer miembro de esta ecuación es necesariamente positivo, y, por tanto, lo mismo será el segundo; lo que demuestra –como es evidente– que si se hace que Lq, corte a las curvas de oferta y demanda en q_2 y q_1, respectivamente, la curva de oferta en q_2 (si está inclinada negativamente) deberá formar un ángulo mayor, con la vertical que el que forma la curva de la demanda en q_1.

Para hallar OW, es decir, la cantidad cuya venta proporciona el máximo beneficio total, tenemos

$$\frac{d}{dx}[xf_5(x)] = 0; \text{ es decir, } f_1(x) - f_2(x) - xf_2'(x) = 0.$$

Para hallar OY, es decir, la cantidad cuya venta proporciona el máximo beneficio de transacción, tenemos

$$\frac{d}{dx}[xf_6(x)] = 0; \text{ es decir, } \frac{d}{dx}\left[(1-n)xf_1(x) - xf_2(x) + n\int_o^x f_1(\alpha)d\alpha\right] = 0;$$

es decir,

$$(1-n)xf_1'(x) + f_1(x) - f_2(x) - xf_2'(x) = 0.$$

Si $OL = c$, la condición para que OY sea mayor que ON es que

$$\frac{d}{dx}[xf_3(x)]$$

sea positiva cuando se sustituya x por c; es decir, puesto que

$$\frac{d}{dx}[xf_3(x)] = 0,$$

cuando $x = c$, que

$$\frac{d}{dx}[xf_4(x)]$$

sea positiva, cuando $x = c$, es decir, que $f'_1(c)$ sea negativa. Pero esta condición se cumple sea cualquiera el valor de c. Esto demuestra el primero de los dos resultados dados al final del libro V, cap. 14 § 7, y la demostración del segundo es análoga. (La expresión de estos resultados y de sus demostraciones presupone tácitamente que sólo existe un punto de máximo ingreso de monopolio.)

Puede agregarse otro resultado a los del texto. Supongamos que $OH = a$, la condición para que OY sea mayor que OH es que

$$\frac{d}{dx}[nf_6(x)]$$

sea positiva cuando se sustituya en lugar de x el valor a; es, decir, puesto que $f_1(a) = f_2(a)$, que $(1 - n)f_1'(a) - f_2'(a)$ sea positiva. Ahora bien: $f_1'(a)$ es siempre negativa, y, por tanto, la condición es que $f_2'(x)$ sea negativa, es decir, que la oferta obedezca a la ley del rendimiento creciente y que $tang\psi$ sea numéricamente mayor que $(1 - n)$ $tang\Theta$, donde Θ y φ son los ángulos que las tangentes en A a las curvas de demanda y oferta forman, respectivamente, con el eje Ox. Cuando $n = 1$, la única condición es que $tang\varphi$ sea negativa, es decir, que OW sea mayor que OH, siempre que la curva de la oferta en A tenga una pendiente negativa. En otras palabras, si el monopolista considera el interés de los consumidores coincidente con el suyo propio, seguirá produciendo más allá del punto en el cual el precio de oferta (en el sentido especial en que estamos utilizando aquí el término) es igual al precio de demanda, siempre que la oferta en un entorno de dicho punto obedezca a la ley del rendimiento creciente; pero no lo hará si la oferta sigue la ley del rendimiento decreciente.

NOTA XXIV (pág. 619).—Sea Δx la cantidad probable de su producción de riqueza en un período de tiempo Δt, y Δy la cantidad probable de su consumo. Entonces el valor descontado de sus servicios futuros será

$$\int_o^T R^{-t}\left(\frac{dx}{dt}-\frac{dy}{dt}\right)dt;$$

donde T es la máxima duración posible de su vida. Del mismo modo, el coste pasado de su crianza y educación será

$$\int_{-T'}^{o} R^{-t}\left(\frac{dy}{dt}-\frac{dx}{dt}\right)dt;$$

donde T' es la fecha de su nacimiento. Si hubiésemos de admitir que no agregaría ni quitaría nada al bienestar de un país en el cual permaneciera toda su vida, tendríamos

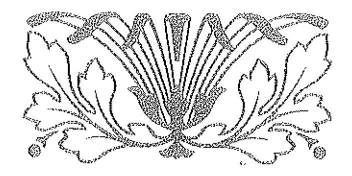
$$\int_{-T'}^{o} R^{-t}\left(\frac{dx}{dt}-\frac{dy}{dt}\right)dt = 0;$$

o, tomando el punto de partida del tiempo en su fecha de nacimiento, y $l = T' + T$ = la máxima duración posible de su vida, se tiene la forma más sencilla

$$\int_o^l R^{-t}\left(\frac{dx}{dt}-\frac{dy}{dt}\right)dt = 0.$$

Decir que Δx es la cantidad probable de su producción en el tiempo Δt, es expresar brevemente lo que pudiera indicarse con mayor precisión del siguiente modo: sean p_1, p_2,..., las probabilidades de que en el período de tiempo Δt produzca elementos de riqueza $\Delta_1 x$, $\Delta_2 x$,..., donde $p_1 + p_2 + ... = 1$; y pudiendo una o varias de las series $\Delta_1 x$, $\Delta_2 x$,..., ser iguales a cero, entonces

$$\Delta x = p_1\Delta_1 x + p_2\Delta_2 x + ...$$



Nota r del libro III, capítulo 3

De una forma resumida, vamos a exponer a continuación algunas ideas sobre la utilidad y la función de demanda, de acuerdo con el planteamiento de Marshall y cómo se suele analizar habitualmente.

Utilidad:

Marshall considera que la utilidad que reporta cualquier bien depende exclusivamente de dicho bien. Con ello se impide hablar de sustitución y complementariedad de los bienes, pero a pesar de ello Marshall habló de ambas cuestiones, por lo que parece que conocía o tenía en cuenta funciones de utilidad más generales como las expuestas por Edgeworth, Pareto o Fisher.

La utilidad para Marshall es medible, por lo que se pueden hacer comparaciones entre los individuos y distingue dos tipos de utilidades: la total que sería la utilidad total que reporta el bien ("el placer total u otro beneficio que le produce", pág. 122), y la marginal que sería la utilidad que reporta la unidad infinitesimal adicional del bien ("La utilidad marginal de una cosa para cualquier persona, disminuye con cada nuevo aumento en la cantidad de la cantidad que ya poseía", pág. 123).

De esta forma, Marshall expone la conocida ley de la utilidad marginal decreciente y añade que dicha ley lleva implícita la condición de que no existe tiempo suficiente para alterar los gustos del individuo. Por otro lado, expone dicha ley en términos de precio y se denomina precio de demanda marginal (pág. 124).

Así pues, si el precio de la demanda mide la utilidad marginal, la ley de la utilidad marginal decreciente indicaría que el precio, esto es la utilidad marginal, que el individuo está dispuesto a pagar, disminuirá conforme aumente la cantidad de bienes y servicios poseídos por el consumidor (p. 124).

Por otro lado, Marshall acepta las leyes de Gossen, que se concretan en dos:

1. La utilidad marginal es decreciente. Marshall, la expresa de la siguiente forma: "La utilidad marginal de una cosa para un individuo disminuye con cada aumento de la cantidad de la misma que tiene ya el individuo".
2. La segunda ley de Gossen es un teorema, según el cual, para que el individuo maximice su satisfacción total, debe asignar cada bien susceptible de usos alternativos de forma que su utilidad marginal sea igual en todos ellos.

En este sentido, Marshall señaló que la utilidad marginal de cualquier bien, por ejemplo *n*, UMa_n, es igual a su precio por la utilidad marginal del dinero, UMa_d, esto es:

$$UMa_n = p_n \times UMa_d$$

El precio va a estar en relación inversa a la cantidad demandada del bien *n*, lo que presupone, por tanto, que la función de demanda tiene una pendiente negativa.

Desde un punto de vista actual, se considera que la utilidad no es medible o al menos es el aspecto que menos interesa a la hora de analizarla. La función de utilidad total incluye a todos aquellos bienes y servicios que satisfacen la necesidad del consumidor, de tal manera que a la hora de estudiar la utilidad marginal se considera el comportamiento de un solo bien, considerando los demás constantes. Es decir, de nuevo se aplicaría aquí la cláusula *cœteris paribus*.

Desde el punto de vista de los autores marginalistas, se ha intentado evitar la medición de la utilidad, elaborando para ello la llamada función índice de utilidad y la relación marginal de sustitución. La primera de ellas es una relación matemática que agrupa los bienes para obtener el índice de satisfacción y se compone de la función de utilidad y de una función que transforma los valores de la utilidad en índices.

La representación gráfica de esa función índice de utilidad es el mapa de las curvas de indiferencia. Éstas se definen como el lugar geométrico de las infinitas combinaciones de dos bienes o servicios, *x y*, que le reportan al individuo la misma utilidad. Dichas funciones son decrecientes y no cortan. Tal como se muestra en la figura 46, al individuo le reporta la misma utilidad la combinación *A* o *B*. Conforme nos alejemos del origen de coordenadas, la utilidad es mayor, por lo que la combinación C reporta mayor utilidad que las anteriores. Pero para conseguir esa nueva combinación el individuo tiene que tener más renta o que sus gustos se hayan alterado deseando aún más ese producto.

Fig. 46

Ahora bien, para llevar a cabo estas combinaciones hay que introducir el papel de la renta. Es por ello que surje un nuevo concepto, la recta de balance que nos indica la cantidad de bienes y servicios que puede adquirir un individuo con su renta teniendo en cuenta el precio de los mismos. Esto es, si representamos por *r* la renta y *p* los precios, *x y* los bienes y servicios, la recta de balance sería:

$$r = p_x x + p_y y$$

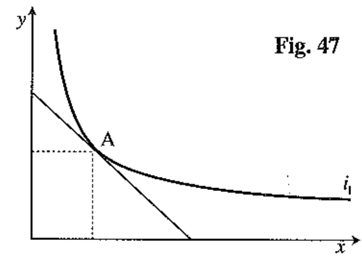


Fig. 47

de tal manera que el óptimo del consumidor sería aquella combinación de bienes en la que se cumple que la recta de balance es tangente a la curva de indiferencia, la combinación A de la figura 47. Teniendo en cuenta estas circunstancias, podemos elaborar la función de demanda.

Función de demanda:

Marshall no determina esta función mediante la utilidad, tal como se hace habitualmente y expondremos más adelante, sino que habla de la existencia de unas "listas de demanda", que consisten en una lista de precios que el individuo estaría dispuesto a pagar por las distintas cantidades del bien o servicio. Estas listas se podrían representar en un gráfico, pudiendo obtener así la curva de demanda, que va a definir como aquella curva que relaciona el precio del bien con la cantidad (véase pág. 125). Por su parte, la demanda total de un mercado será la suma del conjunto de demandas individuales.

Por otra parte, la ley general de la demanda expuesta por Marshall es que existe una relación inversa entre precio y cantidad, de tal forma que "la demanda aumenta cuando el precio baja y disminuye cuando el precio sube" (pág. 129).

Finalmente, hay que tener en cuenta que aunque Marshall hiciese depender la demanda del precio, también consideraba que la demanda tendrá vigencia durante un tiempo determinado y ante unas condiciones dadas. Esto significa que existe una serie de factores que influyen sobre la demanda y que sus alteraciones la modificarían. En este sentido, no ofreció una lista completa de los mismos, aunque de su texto pueden extraerse los siguientes: el precio de los productos de la competencia, la introducción en el mercado de un nuevo producto, las costumbres y los deseos o gustos de los consumidores. A la hora de llevar a cabo su análisis empleó en muchas ocasiones la cláusula *cœteris paribus* lo que indicaba que permanecían constantes.

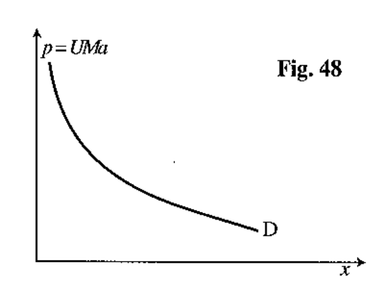


Fig. 48

El modelo de equilibrio parcial nos permite obtener la función de demanda introduciendo el supuesto de Marshall, de que la utilidad marginal del dinero (UMa_d) es constante, es decir que la última unidad de dinero produce la misma satisfacción. Por tanto, de acuerdo con este

autor, al cumplirse que $UMa_n = p_n UMa_d$ y que UMa_d es constante, tenemos que en equilibrio $UMa = p$. De esta manera, tenemos una primera aproximación a la curva de demanda, cuya representación gráfica sería la que se recoge en la figura 48.

Desde un punto de vista moderno, la función de demanda se obtiene a través del mapa de curvas de indiferencia, como se muestra en la figura 49. Si suponemos que el precio del bien se reduce, en la figura 49*a* comprobamos que la recta de balance se desplaza de forma no completa hacia la derecha, y el individuo tiene la posibilidad de adquirir más de *x* ante la misma renta y sin que sus gustos se hayan modificado, lo que su utilidad aumenta. Si trasladamos los valores obtenidos en la figura 49*a* a la 49*b*, obtenemos así la función de demanda.

Fig. 49

La función de demanda desde esta perspectiva va a depender de los siguientes factores: precio del bien, precio de los demás bienes, renta del individuo y sus gustos o preferencias.

En este ámbito, Marshall elaboró el concepto de excedente del consumidor, que nos va a ser útil para conocer las alteraciones que se producen en el bienestar cuando se modifica el precio. De acuerdo con este autor el excedente está construido sobre la diferencia entre la máxima cantidad que el consumidor pagará por una cantidad determinada de un bien antes de verse privado de ella, es decir, la utilidad marginal que deriva de esa unidad (representado por p_2) y el precio que realmente paga p_1. Para poder llevar a cabo este estudio, tenía que considerar que los cambios en los precios no afectan a la renta del individuo, ni tampoco al gasto que realiza en otros bienes. Desde el punto de vista gráfico, el excedente viene recogido en la zona sombreada de la figura 50.

Uno de los problemas importantes de la definición de la demanda y del excedente del consumidor expuesto por Marshall es que se supone que la utilidad marginal del dinero es constante. Ello sólo sería válido en el caso de que las compras que adquiriese el individuo únicamente supusiesen la reducción de una pequeña parte de su renta, ya que en el caso contrario, el individuo vería reducida su cantidad de dinero conforme va realizando las compras y, por tanto, la utilidad marginal del mismo aumentaría.

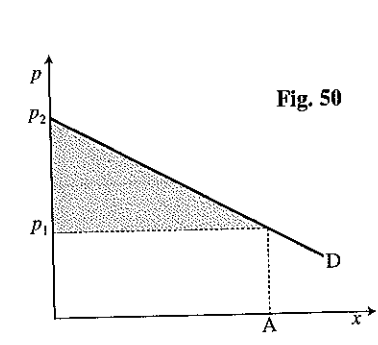


Fig. 50

Un aspecto adicional a considerar aquí es conocer qué tipo de renta, si la real o la monetaria, es la que se mantiene constante a lo largo de la curva de demanda. Friedman analizó este aspecto. La postura tradicional era considerar la renta monetaria, pero Friedman afirma que debería ser la real la que permanezca constante, lo que a veces también parecía sugerir el propio Marshall. Si se aceptase la postura de Friedman, la función de demanda se situaría por debajo de la función tradicional, afectando al excedente del consumidor.

Por otro lado, hay que destacar que la función de demanda se desplazará, cuando se alteren las variables que la componen. Si es a la derecha, supone que ante un mismo precio se demandará más cantidad del bien. Para ello ha tenido que aumentar la renta del individuo, que le apetezca más el producto o que se redujese el precio del bien complementario o aumentase el de los sustitutivos. Obviamente, el desplazamiento a la izquierda será por las causas contrarias.

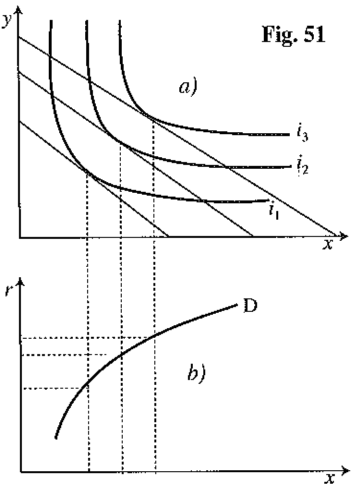


Fig. 51

Otra manera de determinar la función de demanda es la de considerar la renta en vez del precio, obteniendo así la curva de Engels o de renta-consumo, tal como se expone en la figura 51. Como se puede comprobar en la figura 51*a*, las alteraciones en la renta provocan desplazamientos de la recta de balance, proporcionando nuevos puntos de equilibrio, que en la figura 51*b* nos permiten obtener dicha curva que, por tanto, muestra los puntos de equilibrio correspondientes a todos los niveles de renta, permaneciendo constantes las demás variables que afectan a la demanda.

Efecto renta y sustitución:

Marshall también estaba interesado en analizar las variaciones de bienestar de los individuos a través de la función de demanda. Como hemos indicado, al analizar el excedente del consumidor, las alteraciones en los precios no modificaban la renta del individuo ni, por tanto, se afectaba al gasto que realiza en otros bienes, esto es que el efecto renta es nulo. Por tanto, la alteración en el precio del bien sólo producía un efecto sustitución.

En la actualidad, se desarrolla lo que se denomina el efecto renta y sustitución, que ha sido elaborado por dos autores, Hicks y Slutsky. La aportación del primero de ellos está más en línea con lo que quería expresar Marshall. Su exposición se recoge en la figura 52 que exponemos a continuación. Partimos de una combinación *A* que se considera óptima y suponemos que el precio del bien *x* disminuye. Si consideramos que el individuo va a mantener su utilidad, entonces la combinación en la que se situará es la *B*, con un consumo mayor de *x*, ya que lo considera más barato y sus posibilidades para adquirirlo son mayores. Nos encontramos con un efecto sustitución puro, esto es, el individuo encuentra una nueva combinación ópti-

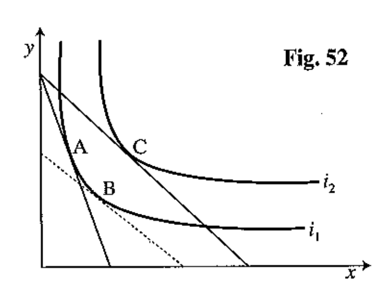


Fig. 52

Fig. 53

ma, sin cambiar su utilidad. Pero si considera que gracias al menor precio de x dispone de más recursos para gastar y que puede alcanzar una mayor utilidad, entonces la recta de balance se desplazará de forma no completa hacia arriba y tendrá una nueva combinación de bienes, la C, que supone una mayor utilidad. En este caso se ha cumplido el efecto renta.

En cuanto al de Slutsky, la figura 53 recoge su efecto, que nos indica que si se reduce el precio del bien x, se demandará más cantidad del mismo, al resultar más caro el bien y, por tanto, se sustituye el bien caro por el barato, para producirse posteriormente el efecto renta, situándonos en la combinación C.

Nota j del libro V, capítulo 13

Al igual que hicimos para el caso de la demanda, vamos a continuación a exponer los elementos esenciales de la oferta, así como los referentes al equilibrio de los mercados.

En el análisis de la oferta, el tiempo vuelve a jugar un papel importante en el análisis de Marshall. Este autor señala que cuando nos encontramos en un período corto de tiempo, entonces la oferta está limitada por las existencias que se tienen a mano. En cambio, cuando se alarga el plazo, entonces va a estar influida por el coste de producción del bien o servicio.

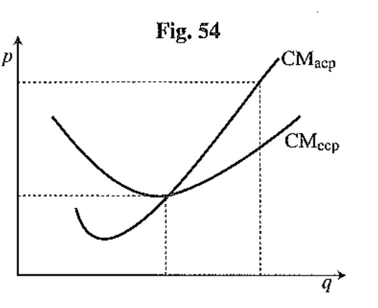
Corto plazo:

Marshall señala que la oferta de un bien o servicio depende de todos los costes en los que se incurre en su producción, por lo que se va a relacionar con los costes de los factores que se emplean en el proceso de producción. En este ámbito, el coste unitario juega un papel relevante, ya que es el que se utiliza para compararlo con el precio al que se oferta el bien o servicio y conocer así la rentabilidad económica. En definitiva, desde esta perspectiva los bienes y servicios se ofrecerán en función del coste unitario. Nos encontramos, por tanto, ante un enfoque estático, ya que los costes totales se obtienen según la producción y con ambos datos se cuantifica el coste unitario. Sería interesante extender el análisis para conocer cuál es el momento hasta el que debe producir la empresa, teniendo en cuenta el coste unitario y el precio que se fija en el mercado.

Si nos centramos en el corto plazo, nos encontramos con que hay que tener presente la ley de los rendimientos decrecientes que nos indica que a medida que aumentemos el factor variable, permaneciendo el capital constante, la productividad media y marginal de los factores disminuye y los costes marginales y medios aumentan.

Por otro lado, en una situación de competencia perfecta se cumple que el ingreso marginal, que en este caso es igual precio, es igual coste marginal, indicándonos hasta dónde se debe producir. Teniendo en cuenta esta circunstancia, la figura 54 nos muestra que en p_1 se cumple que $IM_a = p = CM_a$, con lo cual se cumple la condición señalada, por lo que en esta circunstancia al empresa seguirá produciendo, como es obvio. Por tanto, cualquier precio por encima de p_0 maximiza el beneficio de la empresa, mientras que por debajo no interesaría seguir produciendo, ya que no se podrían cubrir todos los costes variables, por lo que sólo tendría que soportar los costes fijos, y en el mismo p_0 resulta indiferente hacerlo o no. Por tanto, la curva de oferta a corto plazo coincide con la de costes marginales en la parte creciente situada por encima de la curva de costes medios a corto plazo (CM_{ecp}). Por debajo de ella no se ofertaría nada. Éste es el análisis propuesto por Marshall.

Fig. 54



Pero este autor también indicaba el problema de que en ocasiones las empresas no operan de este modo, ya que existen rendimientos crecientes de forma continuada, lo que propicia la aparición del monopolio. En esta situación, una empresa puede llevar a cabo la producción que corresponde a toda la industria con un coste medio más reducido que las demás empresas, por lo que podrá cobrar unos precios más bajos, expulsando a las demás.

A corto plazo, la curva de oferta del mercado se obtiene mediante la suma de todas las curvas de oferta de las empresas. Junto con la demanda se obtendrá el equilibrio del mercado a corto plazo. El análisis del equilibrio lo veremos más adelante.

A largo plazo:

En este período de tiempo, las empresas ajustan su dimensión a las necesidades del mercado, existiendo la posibilidad de que entren nuevos competidores. En este caso, las curvas de coste a largo plazo tienen forma de U, ya que existen rendimientos crecientes y decrecientes, por tanto, costes decrecientes y crecientes, respectivamente.

Al ser a largo plazo, Marshall señala que se pueden reducir los costes por unidad a medida que se aumenta la producción y la dimensión de la empresa, ya que existe una mayor especialización del trabajo y se mejora la organización, permitiendo la introducción de nueva tecnología, originando los denominados rendimientos crecientes a escala, que suponen un aumento de producto más que proporcional al incremento de los factores de producción. Por todo ello, la curva de costes medios a largo plazo es una envolvente que se traza a partir de un número elevado de curvas de costes medios a corto plazo, obtenidas a partir de la adaptación de la empresa a las nuevas circunstancias del mercado.

El límite a esta situación se encuentra cuando no se puedan introducir nuevas mejoras en las empresas, lo que dará lugar a rendimientos decrecientes a escala, es decir, a aumentos de producto menos que proporcionales a las variaciones en los factores de producción. Surgen, así, lo que denomina Marshall como "economías internas", que suponen aquellas mejoras que

introduce la propia empresa, en lo que se refiere a su tamaño, para mejorar la eficiencia y la productividad.

En el punto mínimo de la curva de costes medios a largo plazo existen rendimientos constantes a escala, con una producción en la que se maximizan los beneficios al precio, ya que se cumple la condición de que el ingreso marginal a largo plazo, que en el caso de competencia perfecta vuelve a ser el precio, se iguala al coste marginal a largo plazo. Esa combinación de precio y cantidad corresponde, por tanto, a un punto de la curva de oferta de la empresa a largo plazo. Desde el punto de vista gráfico es similar al expuesto en la figura 9, pero recogiendo las curvas de costes medio y marginales a largo plazo.

Ahora bien, Marshall señaló que el hecho de que la curva de oferta a largo plazo del mercado sea de pendiente positiva, esto es, que estemos ante una situación de rendimientos decrecientes a escala, no significa que todas y cada una de las empresas estén en la misma situación. El motivo de esta situación se debe a la existencia de las denominadas economías externas, que son aquellas actuaciones que se internacionalizan dentro de la misma industria como consecuencia del comportamiento de todas las empresas, pero no por el caso de una o varias de ellas, ya que, al estar en situación de competencia perfecta, no tienen la capacidad de influir ni sobre los precios ni sobre las cantidades.

Dos aspectos hay que considerar dentro del estudio llevado a cabo por Marshall. Por un lado, el papel de las cuasi rentas y, en segundo lugar, las externalidades a las que nos hemos referido.

Por lo que se refiere a las cuasi rentas, se refiere al análisis a corto plazo y serían el rendimiento que tienen los factores de producción en el corto plazo y que vienen determinadas por el precio. En el corto plazo, la empresa pretende cubrir al menos los costes variables y todo lo que obtenga por encima de ello es considerado como cuasi renta, que desaparecerá a largo plazo, al ser ganancias que se destinarán a la remuneración de todos los factores.

Por lo que se refiere a las economías externas, éstas surgen como consecuencia de mejoras en la información de la empresa, mejor cualificación de los factores de producción, una mejor localización de la empresa, etc. Estas externalidades positivas, como se las denomina en la actualidad, que si fueran negativas serían deseconomías.

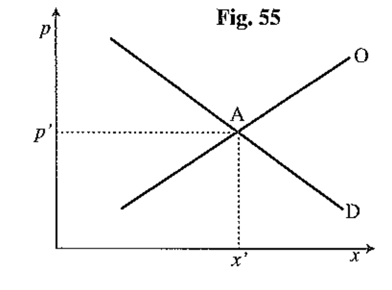
Por otro lado, por lo que se refiere a los factores que influyen sobre la oferta de un producto, se suele destacar el precio del bien, el precio de los demás bienes, el estado de la tecnología y los gustos u objetivos del productor. Al igual que ocurría con la demanda, a la hora de estudiar esta función se aplica la cláusula *caeteris paribus* para todos los factores señalados, excepto para el precio del bien, mostrando una pendiente positiva, de tal manera que a los aumentos en el precio del bien les corresponden incrementos en la cantidad ofertada.

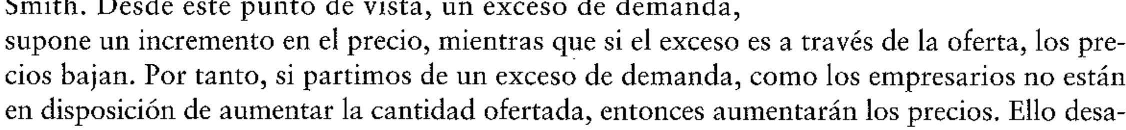
Al igual que sucedía con la oferta, tenemos los conceptos de elasticidad y de excedente del productor. El primero de ellos se define de forma similar a como se hacía en el caso de la demanda, señalando que la elasticidad de la oferta es el cambio que experimenta la oferta ante el cambio porcentual en el precio.

En cuanto al excedente del productor, éste se define como la diferencia entre el precio y el coste marginal de producción.

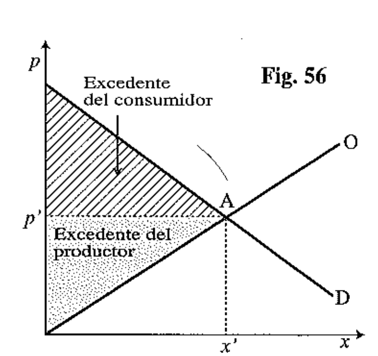
Equilibrio en el mercado:

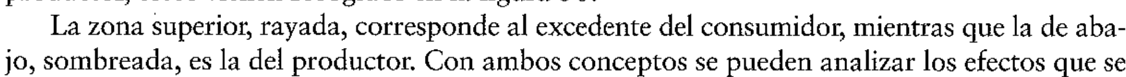
El siguiente paso, como es lógico, es analizar el equilibrio en el mercado, y para ello se consideran las curvas de oferta y demanda estudiadas. El punto de corte de ambas proporciona el precio y la cantidad de equilibrio, p'^* y x'^*, tal como se recoge en la figura 55. Se considera que cualquier situación distinta a la de equilibrio dará lugar a una autocorrección volviendo de nuevo al punto de equilibrio. Este hecho se puede producir considerando o bien las cantidades o bien el precio y precisamente esta posibilidad da lugar a dos tipos de mecanismos distintos: el defendido por Walras, vía precios, y el de Marshall, vía cantidades.





El mecanismo de Walras es el que se suele estudiar en la microeconomía y sigue el planteamiento expuesto por Adam Smith. Desde este punto de vista, un exceso de demanda, supone un incremento en el precio, mientras que si el exceso es a través de la oferta, los precios bajan. Por tanto, si partimos de un exceso de demanda, como los empresarios no están en disposición de aumentar la cantidad ofertada, entonces aumentarán los precios. Ello desanimará a los demandantes y los oferentes ya no tendrán motivo para mantener los precios al nuevo nivel pues se encontrarán con productos que no venden, bajando el precio al punto de equilibrio.



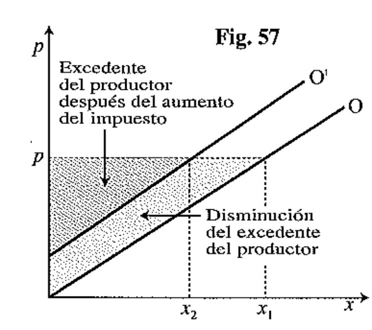


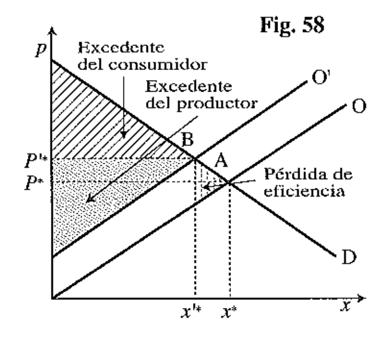
En cambio, desde la perspectiva de Marshall, si los oferentes se llevasen más cantidad que la del equilibrio, entonces el precio de venta sería superior al que están dispuestos a pagar los demandantes, por lo que se encontrarán con una cantidad sin vender, por lo que decidirán llevar al mercado sólo la cantidad correspondiente a la del equilibrio.

Por lo que se refiere a los excedentes del consumidor y del productor, éstos vienen recogidos en la figura 56.

La zona superior, rayada, corresponde al excedente del consumidor, mientras que la de abajo, sombreada, es la del productor. Con ambos conceptos se pueden analizar los efectos que se derivan de la política económica que se implante. En efecto, las medidas que se apliquen producirán desplazamientos de las funciones de oferta y de demanda, lo que daría lugar a alteraciones en dichos excedentes, afectando al bienestar de los distintos agentes económicos.

Así, por ejemplo, si consideramos la alteración de la imposición de las empresas, caso analizado por Marshall, entonces la oferta se desplaza hacia arriba, a O', lo que implica que el excedente del productor se ha reducido, tal como se recoge en la figura 57.





Si consideramos también el excedente del consumidor, esa mayor imposición que recae sobre el productor supone el desplazamiento de la oferta hacia O', alcanzado un nuevo punto de equilibrio, el *B* (figura 58). Con él reduce el excedente del productor, como ya hemos dicho, área sombreada, pero también el del consumidor, área rayada, que tendrá que soportar un precio más elevado, ya que con toda seguridad el productor trasladará ese gravamen al consumidor. Por tanto, cualquier desplazamiento que se produzca hacia la izquierda de la oferta, empeoramiento de la tecnología, aumento del precio de los factores de producción, etc., reduce los excedentes tanto del productor como del consumidor. Lo contrario ocurre si la oferta se desplaza hacia abajo.

Un resultado similar cabe señalar en el caso de que se desplace la curva de demanda.

Índice alfabético

(Donde se da una referencia al contenido de un capítulo, indica que el tema en cuestión se trata por extenso en dicho capítulo, y se remite al lector, para más detalles, al análisis en el índice general.)

A

B

C

CH

D

E

F

G

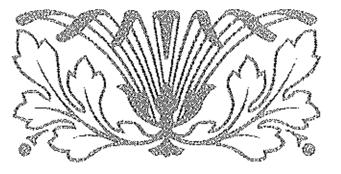
H

I

N

T

Este libro se terminó de imprimir en los talleres de Top Printer Plus
en el mes de noviembre de 2005



Esta edición consta de 500 ejemplares numerados